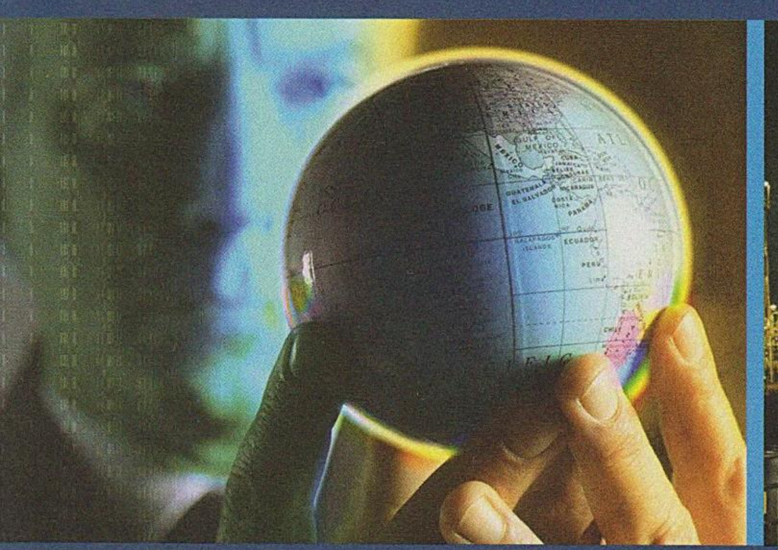
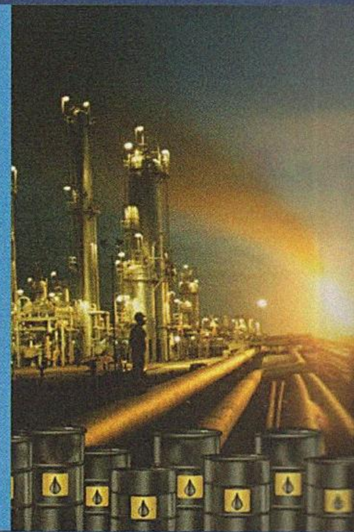
ديفيد ريكاردو

# مبادئ الاقتصاد السياسي








نقله إلى العربية

د. يحيى العريضي وحسام الدين خضور

# مبادئ الاقتصاد السياسي

عنـــوان الكتـــاب : مبادئ الاقتصاد السياسي

اســـم المؤلـــف : ديفيد ريكاردو

نقلـــه إلى العربيـــة : د. يحيى العريضي وحسام الدين خضور

الطبعـــة الأولـــى : 2015

التنفيـــذ والإشـــراف : دار الفرقد

الإخـــراج الفـــني : وفاء الساطي



دار الفرقد للطباعة والنشر والتوزيع

دمشق - سورية

Email: alfarqad71@hotmail.com

alfarqad70@Gmail.com

هاتف : (00963-11) 6618303 - 6660915

فاكس : (00963-11) 6660915

ص . ب : 34312

ديفيد ريكاردو

# مبادئ الاقتصاد السياسي

نقله إلى العربية

د. يحيى العريضي وحسام الدين خضور

# المحتوى

# مقدمة

يقسَّم مُنتَج الأرض، وهو كل ما يُستخرج من سطحها باستخدام العمل والآلة ورأس المال، بين ثلاث طبقات في المجتمع؛ هي: مالك الأرض ومالك الأسهم أو رأس المال الضروري لزراعتها، والعمال الذين مهنتهم الزراعة.

لكن في مراحل مختلفة في المجتمع، تكون نسب المنتج الكلي من الأرض التي تُوزَّع على كل طبقة من هذه الطبقات تحت أسماء الريع والربح والأجور مختلفة جوهرياً، اعتماداً على الخصوبة الفعلية للتربة، وعلى تراكم رأس المال وعدد السكان، وعلى المهارة والإبداع والأدوات المستخدمة في الزراعة.

إن تحديد القوانين التي تنظم هذا التوزيع هي المشكلة الرئيسة في الاقتصاد السياسي: حسنت كتابات تورغو وستوارت وسميث وساي وسيسموندي وآخرين الاقتصاد السياسي كعلم كثيراً، لكنها لم تقدم إلا معلومات مقنعة قليلة في ما يتعلق بالسياق الطبيعي للريع والربح والأجور.

في عام 1815، قدم السيد مالتوس، في عمله "بحث في طبيعة الريع وتطوره،"وأحد أساتذة الكوليج يونيفرسيتي، في أكسفورد في عمله "مقالة في استخدام رأس المال في الأرض،" قدَّما للعالم، في اللحظة نفسها تقريباً، النظرية الصحيحة للريع، الذي من دون معرفته، يستحيل فهم تأثير تطور الثروة في الأرباح والأجور، أو اقتفاء تأثير الضريبة في الطبقات المختلفة في المجتمع بشكل مقنع، لاسيما عندما تكون السلع الخاضعة للضريبة منتجات مستخرجة من سطح

الأرض مباشـرة. لم يـدرس آدم سميـث وكتـاب بـارعون آخـرون، ألمحـت إلـيهم، مبـادئ الريـع بشـكل صـحيح، لأنهـم، كمـا يبـدو لـي، أهملـوا حقـائق مهمـة، لا يمكن أن تُكتشَف إلا بعد فهم موضوع الريع بدقة.

لسد هذا النقص، كان لا بد من قدرات فريق متفوق على هـؤلاء الـذين أتـى على ذكرهم الكاتب في الصفحات التالية؛ لكن بعد المساعدة التي استمدها من أعمال هؤلاء الكتاب الكبار الذين أشار إليهم أعـلاه، وبعد أن أعطـى هـذا الموضوع اعتباره الأفضل، وبعد التجربة القيِّمة التي جمعها في السنوات القليلة الأخيرة، ملتزماً بالحقائق، التي نضجت ليقدمها للجيل الجديد. إنه يثق بأن ما دفعه ليقدم آراءه حول قوانين الأرباح والأجور وعمل الضرائب ليست الغطرسة. إذا كانت المبـادئ الـتي رأى أنهـا صـحيحة، يجب أن تكـون كـذلك، فسيقتفي آخرون، أكثر قدرة منه، أثرها في كل نتائجها المهمة.

وجـد الكاتـب، في صـراع الآراء المقبولـة بشـكل عـام، أن مـن الضـروري الإشـارة إلى تلـك المقـاطع خاصـة في كتابـات آدم سميـث الـتي يـرى فيهـا سـبباً للاختلاف: لكنه يأمل، في هذا المنحى، ألا يُشَك بأنه لا يشارك، مع كل هؤلاء الذين يعترفون بأهمية علم الاقتصاد السياسي، الإعجاب الذي يثيره العمل الرائع لهذا الكاتب الذي نحتفي به.

الملاحظة نفسها يمكن أن تطبق على الأعمال الرائعة للسيد م. سـاي، الـذي لم يكن الأول وحسب، أو بين أوائل الكتاب الأوروبيين الذين قدَّروا مبادئ آدم سميث بإنصاف واستخدموها، والذي عمل أكثر من كل الكتـاب الأوروبـيين الآخـرين، إذا أخـذناهم جماعـة، علـى تزكيـة مبـادئ ذلـك النظـام التنـويري والإحساني لأمـم أوروبـا، بـل الـذي نجـح في وضـع العلـم في نظـام أكثـر منطقيـة

وأكثر تعليمية، وأغناه بنقاشات كثيرة، أصيلة ودقيقة وعميقة.[1] الاحترام، في كل حال، الذي يكنه المؤلف لكتابات هذا السيد، لم يمنعه من التعليق بحريةعلى تلك المقاطع في الاقتصاد السياسي التي بدت تتعارض مع أفكاره الشخصية، حيث اعتقد أن مصالح العلم تتطلب ذلك.

[1] الفصل الخامس عشر، القسم I. يتضمن، على وجه الخصوص، بعض المبادئ الأكثر أهمية، التي كما أعتقد أن هذا الكاتب المتميز هو أول من أوضحها.

# الفصل الأول
# في القيمة

إن قيمة سلعة ما، أو كمية البضاعة التي تقابلها من أية سلعة أخرى، تعتمد على الكمية النسبية لمقدار العمل اللازم لإنتاج هذه السلعة، وليس على التعويض المدفوع مقابل هذا العمل، قلَّ أو كَثُر.

يرى آدم سميث أن "كلمة قيمة تحمل معنيين مختلفين، فتعبّر أحياناً عن نفعية مادة ما، وأحياناً عن القوة الشرائية التي يحملها امتلاك تلك المادة. الأولى يمكن تسميتها القيمة الاستعمالية؛ والثانية القيمة التبادلية." يتابع سميث: "الأشياء ذات القيمة الأكبر في الاستعمال، غالباً ما يكون لها قيمة ضئيلة جداً أو ليس لها قيمة في التبادل؛ و، بالمقابل، فإن تلك السلع ذات القيمة الأكبر في التبادل، قد لا يكون لها إلا قيمة محدودة للغاية أو حتى ليس لها قيمة في الاستعمال؛ فالماء والهواء مفيدان للغاية؛ ولا غنى عنهما في الوجود، ومع ذلك، في الظروف الطبيعية، لا يمكن مبادلتهما بأية قيمة.

من جانب آخر، فإن الذهب - رغم محدودية استخدامه مقارنة بالماء والهواء - يمكن مبادلته بكميات أكبر من البضائع الأخرى.

إذن النفعية ليست مقياساً للقيمة التبادلية، على الرغم من أنها أساسية بالمطلق لها. بكلام آخر، إن لم تساهم في إرضائنا، فإنها تخلو من أية قيمة تبادلية، رغم ندرتها أو حجم العمل اللازم للحصول عليها.

عند امتلاك ميزة النفعية، تستقي السلع قيمتها التبادلية من مصدرين: الندرة وكمية العمل اللازم للحصول عليها.

هناك سلع تتحدد قيمتها بندرتها فقط، والعمل المبذول لا يزيد كميتها، وبناء عليه، فإن قيمتها لا يمكن تخفيضها بزيادة عرضها. هناك تماثيل وصور وكتب ونقود نادرة؛ هناك خمور بصفات مميّزة تزرع في تربة خاصة وتصنع بطريقة خاصة، ذات قيمة مستقلة عن حجم العمل اللازم لإنتاجها وتختلف مع اختلاف الثروات وميول الراغبين في اقتنائها.

تشكل تلك السلع كمية بسيطة مقارنة بحجوم السلع التي يتم تبادلها يومياً في السوق. معظم تلك السلع الخاضعة للرغبة ينتجها العمل؛ ويمكن مضاعفتها ليس في بلد واحد، لكن في عدة بلدان إذا ما استخدمنا العمل الضروري للحصول عليها.

بناء على ما تقدم فإن المقصود بالحديث عن السلع وقيمتها التبادلية والقوانين الناظمة لأسعارها التقريبية هو حصراً السلع التي يمكن زيادة كميتها عبر بذل الجهد البشري وتلك التي ما إن يتم إنتاجها تبدأ المنافسة فيها دون كوابح.

في المراحل المبكرة لتكّون المجتمع البشري، اعتمدت القيمة التبادلية للسلع والقواعد الناظمة للمقادير أو الكميات اللازمة من سلعة معينة مقابل الحصول على مقادير أو كميات من سلعة أخرى... اعتمدت بشكل شبه حصري على كمية العمل المقارنة الداخلة في إنتاج هذه السلعة أو تلك.

يقول آدم سميث، "إن السعر الحقيقي لأي شيء، أي الكلفة اللازمة ليقتنيه الإنسان، تتمثل بالكدح والعناء اللازم للحصول عليه. إن قيمة شيء ما، بالنسبة للشخص الذي حصل عليه، أو ذاك الذي يريد التخلص منه، أو مبادلته بشيء آخر، يتمثل بالكدح والتعب الذي يستطيع أن يوفره على نفسه، أو ذاك الذي يفرضه على آخرين." "لقد كان العمل هو مال السعر الأول ـ الشراء الأصلي ـ الذي يدفع مقابل كل الأشياء." مرة أخرى، في تلك الحالة المجتمعية المبكرة والبدائية، التي سبقت كلاً من تراكم المخزون وخصخصة الأرض، فإن النسبة بين كميات العمل اللازمة للحصول على مختلف المواد تبدو هي الحالة الوحيدة

التي تستطيع إنتاج آية قاعدة لمبادلة مادة بمادة أخرى. إذ، بين الصيادين، على سبيل المثال، عادة ما يحتاج قتل خلد ضعف الجهد اللازم لقتل غزال، فإن خلداً واحداً يجب مبادلته على نحو طبيعي، أو أنه يساوي غزالين. من الطبيعي إذن أن إنتاج يومي عمل، أو ساعتي عمل، يساوي ضعف ما هو عادة إنتاج يوم عمل أو ساعة عمل".[1]

ذلك أن هذا هو حقاً أساس القيمة التبادلية لكل الأشياء، باستثناء تلك المواد غير القابلة للزيادة عبر الصناعة البشرية، وهو مذهب بغاية الأهمية في الاقتصاد السياسي؛ من هنا، فإنه ليس هناك من مصدر تنشأ عنه الأخطاء، وتتباين فيه الآراء مثل هذا المصدر المبني على أفكار غامضة تم إلصاقها بكلمة قيمة.

إذا كانت كمية العمل التي تحققت في السلع، تنظّم قيمها التبادلية، فإن كل زيادة في حجم العمل ينبغي أن تزيد قيمة تلك السلعة التي يُمارَس عليها، كما أن كل نقص سيخفض من قيمتها.

آدم سميث، الذي عرّف بمنتهى الدقة المصدر الأساس للقيمة التبادلية، والذي التزم بثبات بالدفاع عن أن كل الأشياء ترتفع قيمتها أو تنخفض بما يتناسب مع زيادة أو نقصان كمية العمل الممنوحة في إنتاجها، وقد أنشأ بنفسه معياراً آخرَ للقيمة، وتحدث بأشياء أكثر أو أقل قيمة، بما يتناسب مع قدرتها التبادلية بهذا المعيار القياسي. إنه يتحدث أحياناً عن الذرة، وأحياناً أخرى عن العمل، كمعيار قياسي؛ وليس عن كمية العمل الممنوحة في إنتاج أي شيء، ولكن الكمية التي تستطيع أن تفرضها في السوق: كأن هذين التعبيرين مترادفان، وكأن عمل الفرد أضحى مضاعف الفاعلية، وبإمكانه بالتالي إنتاج

---

[1] الكتاب I، القسم 5.

كمية مضاعفة من تلك السلعة، من الضرورة بمكان أن يتلقى قيمة مضاعفة مقابلها.

إذا كان هذا صحيحاً في الواقع، وإذا كانت مكافأة العامل تتناسب دائماً مع ما أنتجه، فإن كمية العمل الممنوحة في إنتاج سلعة ما، وكمية العمل التي تتمكن تلك السلعة من شرائها، ستكونان متساويتين، وأي منهما يمكنها أن تقيس الفوارق في أشياء أخرى؛ ولكنهما ليستا متساويتين؛ فالأولى في ظل العديد من الظروف معيار ثابت، يشير بدقة للاختلافات في أشياء أخرى؛ والثانية عرضة لتقلبات مثل السلع المقارنة بها. آدم سميث، بعد أن أوضح باقتدار كبير عدم كفاية الوسيط المتحوّل، مثل الذهب والفضة، من أجل غاية تحديد القيمة المتنوعة لمواد أخرى، اختار بنفسه، من خلال التركيز على الذرة وحجم العمل، وسيطاً ليس أقل تغيّراً وتحولاً.

إن الذهب والفضة مادتان متذبذبتان ابتداء من اكتشاف مناجم جديدة وأكثر غنى مروراً بندرة هذه الاكتشافات وصولاً إلى أن هذه الاكتشافات ذات أثر كبير ولكنها محدودة بأعمار قصيرة نسبياً، تلك المناجم ذاتها أيضاً في حالة تذبذب لأنها تشهد تحسناً في الخبرات والآلات المستخدمة في العمل، وكنتيجة لذلك نرى أنه بالإمكان إنتاج كمية أكبر من تلك المعادن بوقت أقل. وهي عرضة لتذبذب آخر يكمن بالإنتاجية الأقل للمناجم ذاتها بعد أن زوّدت العالم بمنتجها لأجيال وأجيال. ولكن أي من عوامل التذبذب هذه لا تؤثر في مادة الذرة؟ أليست هذه المادة عرضة لتحسينات زراعية وتحسينات في التقانة والآليات؟ ألا تتأثر باكتشاف أراض جديدة خصبة ألا يؤثر كل ذلك في قيمة الذرة في أسواق التجارة الحرة؟ من جانب آخر، ألا يتعزز سعر الذرة في حالات حصر استيراده أو من زيادة السكان والثروة أو الطلب عليه أو من صعوبة شراء المنتج الزائد؟ أليس كل ذلك على حساب كميات العمل الزائدة الداخلة في زرعه في أراض تحتاج إلى مزيد من الجهد والوقت. أليست قيمة العمل ذاتها متغيرة من خلال تأثرها بعملية

التناسب الطردي بين العرض والطلب التي تتأثر ذاتها بأي تغير في ظروف المجتمع وبالمتغيرات في أسعار الغذاء والحاجات الأخرى التي تُنفَق كأجرة أو ثمن للعمل؟

كي تنتج كمية معينة من الغذاء والحاجات في وقت محدد في بلد ما قد تحتاج إلى ضعف كمية العمل في بلد آخر وقد يكون أجر العمل أقل. إذا كانت أجرة العامل في وقت سابق كمية محددة من الغذاء والحاجات من المحتمل ألا يستطيع إعالة نفسه إذا ما انخفضت تلك الكمية. في وضع كهذا، تزداد قيمة الغذاء والحاجات بنسبة 100% إذا ما قيست بكمية العمل اللازمة لإنتاجها مع أن قيمتها الفعلية نادراً ما تزيد إذا ما قيست بكمية العمل التبادلية.

الملحوظة ذاتها يمكن تقديمها إذا ما نظرنا إلى بلدين أو أكثر. إن عاماً من العمل لعدد من الرجال في الأرض القابلة للزراعة في كل من أمريكا وبولندا سينتج كمية أكبر من الذرة مما ينتجه العدد ذاته في الوقت ذاته في بريطانيا. والآن، لنفترض أن الحاجات الأخرى في تلك البلدان رخيصة بشكل متماثل؛ أليس من الخطأ الكبير أن نستخلص بأن كمية الذرة التي يُكافأ بها العامل في كل من البلدان الثلاثة تتناسب طرداً مع سهولة الإنتاج؟

مع التقدم التقني، إذا احتاج إنتاج الحذاء والكساء للعامل ربع العمل اللازم لإنتاجهما عادة، فإن قيمتهما ستنخفض 75%؛ ولكن ذلك أبعد ما يكون عن الحقيقة، لأننا سنعتقد بأن العامل سيتمكن من استهلاك أربعة أحذية وأربعة معاطف بدلاً من واحد، وأجرته سيتم تعديلها لتتناسب مع إنتاجيته نتيجة المنافسة وحافز عدد السكان وتنسجم مع الحاجات التي صُرِفت عليها. إذا ما امتدت تلك التحسينات والتطورات التقنية إلى كل الأشياء التي يستهلكها العامل سنجده خلال بضع سنوات ممتلكاً أو متمتعاً بأقل ما يمكن مما ينتج رغم أن القيمة التبادلية لتلك الحاجات مقارنة مع حاجات أخرى لا ينتجها ولم تدخل إليها تلك التحسينات قد انخفضت بشكل كبير رغم أن كمية العمل الداخلة في إنتاجها أقل بكثير من كمية العمل التي يقدمها لإنتاج السلع المختص بها.

ومن هنا ، ليس دقيقاً أن نجاري آدم سميث بقوله عندما يشتري العمل كمية أكبر أو أقل من البضائع فإن قيمة هذه البضائع هي التي تختلف لا قيمة العمل الذي اشتراها ، وبناء عليه ، فالعمل بذاته هو الذي لا يختلف بقيمته ، وهو الوحيد المعيار الحقيقي والنهائي الذي تُقاس به قيمة السلع ، وفيه يمكن تقدير قيمتها ومقارنتها في كل زمان ومكان؛ ولكن يجدر القول ، كما قال سميث سابقاً ، إن التناسب بين كميات العمل اللازمة للحصول على موادِ مختلفة يبدو الحقيقة الوحيدة القادرة على توفير قاعدة لمبادلة تلك السلع واحدة بأخرى؛ أو ، بكلام آخر ، إن الكمية المقارنة للسلع التي ينتجها العمل تحدد قيمتها التقريبية حاضراً وماضياً وليس الكميات المقارنة للبضائع التي تعطى للعامل مقابل عمله.

تختلف سلعتان في قيمتهما النسبية ، ونود أن نعرف بأي جانب منهما يكمن الاختلاف. إذا ما قارنا القيمة الحالية لإحداهما بالأحذية أو الجوارب أو القبعات أو الحديد أو السكر أو أي سلع أخرى ، سنجد أنه يمكن تبديلها بالكمية نفسها من تلك الأشياء كما سلف. وإذا ما قارنا الأخرى بالسلع ذاتها ، سنجد بأنها اختلفت مقارنة بها جميعاً ؛ عندئذٍ سنستنتج بأن التغيير هو في تلك السلعة ذاتها لا في السلع التي قارناها بها.

وإذا ما تعمقنا في الاستقصاء بالظروف المحيطة بإنتاج تلك السلع ووجدنا أن كمية العمل ذاتها ورأس المال المطلوب لإنتاج تلك الأحذية والجوارب والقبعات والحديد والسكر هو ذاته أيضاً ؛ وبالمقابل إن وجدنا أن الكمية السابقة من العمل ذاتها غير ضرورية لإنتاج تلك السلعة بعينها والتي تغيرت قيمتها ، فنكون حوّلنا الاحتمال إلى يقين هاهنا ؛ ونغدو متأكدين بأن الاختلاف هو في السلعة بذاتها. وهنا نكتشف سبب اختلافها.

إن وجدت أن أونصة من الذهب يمكن مبادلتها بكمية أقل من السلع المذكورة أعلاه؛ وإن وجدت أنه باكتشاف منجم جديد أكثر خصوبة أو باستخدام بعض التقانات والآلات بحيث أتمكن من الحصول على كمية

محددة من الذهب مقابل كمية أقل من العمل؛ فإنه مبرر لي أن أقول أن سبب التغيير في قيمة الذهب مقارنة مع سلع أخرى يكمن بالتسهيلات التي توفرت من أجل استخراجه أو بالكمية الأقل للعمل اللازم للحصول عليه. وبالطريقة ذاتها، أنه إذا ما انخفضت قيمة العمل بشكل ملحوظ مقارنة بكل الأشياء الأخرى؛ وإذا ما وجدت أن انخفاضه أتى نتيجة لغزارة في العرض تشجعها سهولة كبيرة في إنتاج الذرة ولوازم أخرى للعمال؛ عندها يمكنني القول أن الذرة واللوازم الأخرى قد انخفضت قيمتها نتيجة لانخفاض كمية العمل اللازمة لإنتاجها، وهذه التسهيلات في إعانة وإعالة العامل قد تمخضت عن انخفاض في قيمة العمل. آدم سميث ومالتوس ينفيان هذا التوجه. ففي حال الذهب تكون على حق إن سمّي التباين في قيمته هبوطاً في تلك القيمة، لأن الذرة والعمل لم تتباين قيمتهما؛ فعندما يستحق الذهب كمية أقل منهما ومن سلع أخرى مقابله، يكون صحيحاً أن نقول بأن قيمة الأشياء بقيت ثابتة باستثناء الذهب. ولكن عندما هبطت قيمة العمل وقيمة الذرة، فإن الأشياء التي اخترناها لتكون معايير ثابتة للقيمة رغم كل التغيرات التي تعرضت لها؛ فإنه من غير المناسب أن نرى الأمور بهذه الطريقة. اللغة الأفضل الواجب استخدامها هي أن تقول إن الذرة والعمل بقيا ثابتين وكل الأشياء الأخرى قد ارتفعت قيمتها.

ما أحتج عليه هو هذه اللغة بالذات، حيث إنني أجد ذلك صحيحاً تماماً؛ فكما في حالة الذهب، فإن الاختلاف بين الذرة وأشياء أخرى هو كمية العمل اللازمة لإنتاجه؛ وبناء على ذلك أجدني ملزماً بتسمية الاختلافات في العمل والذرة ليست إلا انخفاضاً في قيمتها وليست ارتفاعاً في قيمة الأشياء الأخرى التي يمكن أن نقارنها بها. إنني إذا ما استخدمت عاملاً لأسبوع، وبدلاً من أن أدفع له عشرة شلنات، أدفع له فقط ثمانية؛ فإن قيمة الدراهم لم تتغيّر؛ وربما تمكن العامل من أن يشتري بثمانية شلنات كمية أكبر من الغذاء والحاجات مما كان يشتري بعشرة شلنات سابقاً. ويعود ذلك ليس لارتفاع في القيمة الحقيقية لأجوره ـ كما

ذكر آدم سميث ومؤخراً مالتوس ـ ولكن للانخفاض في قيمة الأشياء التي ينفق أجوره عليها. لقد قيل لي إنني أستخدم لغة غير عادية، لغة غير منسجمة مع مبادئ هذا العلم. يبدو لي أن ما هو غير عادي، وفي الحقيقة ما هو غير متساوق منطقياً هو اللغة التي استخدمها خصومي.

افرض أن عاملاً يتقاضى بوشلاً من الذرة مقابل أسبوع من العمل وأن سعر ربعة الذرة ثمانين سنتاً، وأنه يتقاضى بوشلاً وربع البوشل عندما ينخفض سعر الذرة إلى أربعين سنتاً. وافرض أنه يستهلك نصف بوشل من الذرة كل أسبوع، ويقوم بمبادلة النصف الآخر بأشياء أخرى مثل الوقود والصابون والقناديل والشاي والسكر والملح؛ فإذا كانت الثلاثة أرباع الشوال المتبقية له لا تتمكن من تأمين هذه الحاجات التي كان يؤمنها نصف الشوال المتبقي له قبل هبوط سعر الذرة؛ فهل في هذه الحالة ارتفعت قيمة العمل أم انخفضت؟!

سيقول آدم سميث إنها ارتفعت، لأن المعيار الذي يستخدمه للقياس هو الذرة. وفي الحالة أعلاه فإن العمل يجلب للعامل مزيداً من الذرة. من جانب آخر، إن أجاب آدم سميث بأن قيمة الذرة انخفضت، فسيكون جوابه صحيحاً لأن مقياسه الآخر يقول بأن قيمة الشيء تعتمد على القوة الشرائية لبضائع يمكن الحصول عليها حال امتلاك تلك المادة. والآن تلك المادة تمتلك قوة أقل لشراء بضائع أخرى.

## القسم الثاني

الاختلاف في ميزات العمل يتبعه اختلاف في المكافأة. وهذا ليس سبباً للتنوع في القيمة النسبية للسلع.

في الحديث عن العمل كأساس لكل قيمة، وعن الكميّة النسبية للعمل كمحدد حصري للقيمة النسبية للسلع، يجب ألا يفترض أحد أنني لا أعير انتباهاً للمزايا المختلفة للعمل وللصعوبة الكامنة في مقارنة ساعة عمل في وظيفة ما مع ساعة عمل أخرى في وظيفة أخرى. إن تقدير نوع العمل يتم في السوق بناء على الدقة في الإنجاز من مختلف النواحي العملانية ومن خلال مهارات العاملين وكثافة الجهد المبذول. عندما يتم تطبيق تلك المعايير يكون هامش الفروق محدوداً. معروف أن يوم عمل لجوهرجي أكثر قيمة من يوم عمل لعامل آخر؛ كلٌ منهما يوضَع في موقعه المناسب على ميزان القيمة.[1]

---

[1] "ومع ذلك إن العمل هو المقياس الحقيقي للقيمة الاستعمالية في كل السلع، هي ليست ما نقدر به القيمة بشكل عام. إنه لأمر صعب غالباً أن نحدد النسبة بين كميتين مختلفتين. الوقت الذي يُنفَق في نوعين مختلفين من العمل لن يحدد وحده النسبة دائماً. فدرجات الصعوبة المختلفة التي تحملها العامل، والإبداع الذي مورس، ينبغي أن يؤخذ بالحسبان أيضاً. يمكن أن يكون هناك عمل أكثر في ساعة من العمل الشاق أكثر من ساعتين في شغل سهل؛ أو، في ساعة تطبيق في إحدى المهن التي تكلف عشر سنوات لتعلمها، من شهر صناعة في وظيفة عادية وواضحة، لكن ليس من السهل أن نجد أي مقياس دقيق للمشقة أو الإبداع. في الحقيقة، في تبادل منتجين مختلفين من نوعين مختلفين من العمل بالنسبة لأحدهما عن الآخر، تقدم بعض العلاوة بشكل عام لكل منهما. ويعدل ذلك، في كل حال، دون أي مقياس دقيق، بل بمساومات السوق وصفقاتها، وفقاً لذلك النوع من النوعية الخشنة، التي مع أنها غير دقيقة، إلا أنها كافية لمواصلة شغل الحياة العادية." – ثروة الأمم، الكتاب الأول، الفصل العاشر. [عملياً إنه الكتاب الأول، الفصل الخامس.]

إذا أجرينا مقارنة لقيمة سلعة ما في أوقات مختلفة فقلما تؤخذ المهارة وكثافة العمل لإنتاجها بعين الاعتبار لأن المهارة وكثافة العمل أمران ثابتان لا يتغيران، لأننا نتحدث عن السلعة ذاتها. هنا تتم مقارنة توصيف العمل في فترة ما مع توصيفه في فترة أخرى. فإنْ اقتُطِع أو أضيف عشر أو خمس أو ربع مقدار ما، فسينتج تأثيراً مساوياً على القيمة النسبية لتلك السلعة.

إذا كانت قطعة قماش تساوي الآن قطعتين من الكتان؛ وإن أصبحت قيمتها بعد عشر سنوات من تاريخه أربع قطع من الكتان، يمكننا أن نستنتج أنه إما مزيد من العمل قد أضحى مطلوباً لإنتاج قطعة القماش أو أن وقتاً أقل أضحى مطلوباً لإنتاج الكتان أو أن السببين كانا فاعلين.

هناك مسألة أريد لفت انتباه القارئ إليها تتعلق بتأثير التغيرات في القيمة النسبية للسلع وليس في القيمة المطلقة لتلك السلع، حيث أن تفحص درجة التقدير المقارنة غير ذي أهمية بسبب دخول مختلف أنواع العمل البشري في الاعتبار. وبناء عليه يمكننا أن نستنتج بأن أية درجة من اللامساواة قد سادت أصلاً بين إنتاج سلعة وسلعة أخرى، فإن الأمر يستمر تاريخياً من جيل إلى آخر رغم فروق المهارات والزمن والأصالة. على الأقل، يمكن القول إن الفروق ليست بذات قيمة بين عام وآخر وتأثيرها محدود على القيمة النسبية للسلع زمنياً.

التناسب بين المعدلات المختلفة للأجور والأرباح في توظيفات مختلفة ليس عرضة للتأثر بمسائل الغنى والفقر والتقدم والركود والانحدار التي تصيب المجتمع كما كان سائداً. إن الثورات التي تخص الخير العام رغم تأثيرها في المعدلات العامة للأجور والأرباح، إلا أنها في النهاية تؤثر فيها بشكل متساوٍ في التوظيفات المختلفة. فالتناسب بينها يجب أن يبقى واحداً، ولا يمكن تغييره على الأقل لفترة زمنية كبيرة مهما كان شكل تلك الثورات.[1]

[1] ثروة الأمم، الكتاب الأول، الفصل العاشر.

## القسم الثالث

ليس العمل المستخدم مباشرة في إنتاج السلع هو وحده الذي يؤثر في قيمتها، ولكن أيضاً ذلك العمل المستخدم في متممات إنتاج تلك السلع كالأدوات والمباني التي تساعد في إنجاز العمل.

حتى في تلك المرحلة المبكرة من الإنتاج، التي يشير إليها آدم سميث، يوجد شيء من رأس المال يوضع ويُراكم من قبل صياد، مثلاً، ليحصل على طريدته؛ فدون سلاح لا يمكن الحصول على السنجاب أو الغزال ومن هنا فإن قيمة تلك الحيوانات ستحدّد ليس فقط بالوقت والعمل اللازمين لاصطيادها حصراً بل بالوقت والعمل اللذين يحتاج إليهما الصياد للحصول على رأس المال اللازم والسلاح اللازم اللذين بمساعدتهما تتأثر عملية الصيد.

لنفترض أن العمل اللازم لإنتاج السلاح الذي يقتل السنجاب هو أكثر من ذاك اللازم لقتل الغزال وذلك لصعوبة الاقتراب من السنجاب كي يُصاب، فإن سنجاباً واحداً قد يوازي بالقيمة غزالين. ومن هنا فإن حجم العمل اللازم للقتل أكثر بالمجمل في حال السنجاب منها في حال الغزال. من جانب آخر، لنفترض بأن إنتاج أي من السلاحين يحتاج إلى كمية الوقت ذاتها: ولكنهما يختلفان في الديمومة؛ فإن جزءاً من صفة الديمومة في إحدى الأداتين ستنتقل إلى السلعة ذاتها وتساهم في تحسين أدائها الإنتاجي.

كل الأدوات اللازمة لقتل السنجاب والغزال تعود لمجموعة من الناس، والعمل الموظف في عملية القتل تقوم به مجموعة أخرى؛ ولكن تبقى أسعارهما المقارنة متوازية مع الجهد والعمل المبذول في عملية الإنتاج عبر تكوين رأس المال من جانب وعبر عملية القتل من جانب آخر. وفي ظل وفرة أو ندرة رأس المال مقارنة مع العمل في ظروف مختلفة من ندرة أو وفرة الغذاء اللازم لعيش البشر فإن أولئك

الذين وفروا قيمة موازية من رأس المال يُوظف بهذا الاتجاه أو ذاك يمكنهم الحصول على ربع أو نصف أو ثمن المنتج؛ وما تبقى يتم دفعه كأجور لأولئك الذين قدموا العمل أو الجهد في الحصول على المنتج. مع أن هذا التقسيم قد لا يؤثر بالقيمة النسبية لتلك السلع - بغض النظر عن زيادة أو نقصان عائدات رأس المال 10 أو 20 أو 50 بالمئة، وعن ارتفاع أو انخفاض أجور العمل - فهي تعمل بشكل متساوٍ في حالتي العمل المذكورتين.

إذا افترضنا توسعاً في الاستخدام الاجتماعي بحيث يقوم بعض الناس بتوفير قارب وأدوات صيد وآخرون البذور والآلات البدائية المستخدمة في الزراعة، فإن المبدأ ذاته يبقى صحيحاً وهو المبدأ القائل بأن القيمة التبادلية للسلع المنتجة متناسبة طرداً مع العمل الداخل في إنتاجها؛ ليس في إنتاجها المباشر فقط بل في كل الأدوات والآلات المطلوبة لخلق تأثير في ذلك العمل المحدد الداخلة فيه.

إذا ما نظرنا في وضع مجتمع حدثت فيه تحسينات كبيرة؛ مجتمع يزدهر فيه الفن والتجارة، فإننا سنبقى نجد بأن السلع تختلف بقيمتها بشكل يتوافق مع المبدأ المذكور أعلاه؛ ففي تقدير القيمة التبادلية للجوارب مثلاً، نجد أن قيمتها - بالمقارنة مع أشياء أخرى - تعتمد على الكمية الإجمالية للعمل اللازم لصناعتها وإيصالها إلى السوق. ثم العمل اللازم لإيصال القطن إلى البلد التي ستصنّع فيه الجوارب - وهذا يشمل جزءاً من العمل الداخل في بناء السفينة الناقلة، وأجرة شحن البضاعة؛ وثالثاً أجرة الغزل والنسج؛ ورابعاً جزءاً من عمل المهندس المختص ومن ثم الحداد والنجار الذين أشادوا الأبنية والآلات؛ وخامساً هناك عمل تاجر الجملة وآخرين كثر مطلوب تحديدهم. إن الكم الإجمالي لمختلف أنواع العمل هذه تحدد مقدار الأشياء التي يمكن أن نقايض بها هذه الجوارب. بالمقابل، فإن الاعتبارات ذاتها لمختلف كميات العمل الداخلة في إنتاج تلك الأشياء الأخرى تنظّم بشكل مواز مقدار ما يمكن أن تقابله من جوارب.

كي نقنع أنفسنا بأن هذا هو الأساس الحقيقي للقيمة التبادلية لنفترض أي تحسينات في وسائل اختصار العمل في أي من العمليات الإنتاجية التي يمر بها القطن قبل وصول المادة المصنّعة إلى السوق وتتم مبادلته بأشياء أخرى ولنراقب تأثيرات ذلك اللاحقة. فإذا ما أصبح عدد الرجال المطلوبين لحرث الأرض أقل، أو أن عدداً أقل من البحارة أضحى مطلوباً للشحن، أو أن عدد أولئك المطلوبين لبناء السفينة أصبح أقل، أو أصبح عدد أولئك المطلوبين لتشييد المباني وإقامة المصانع أقل، أو أن تلك الأبنية أصبحت أكثر فاعلية وكفاية؛ فإن قيمة الجوارب ستهبط حتماً ويصبح ما يمكن مبادلتها به من بضائع أخرى أقل. هذا الهبوط مرتبط بانخفاض كمية العمل الداخلة في الإنتاج، ومن هنا انخفاض قدرتها التبادلية ببضائع أخرى لم يحدث في إنتاجها اختصار للعمل.

إن الاقتصاد في استخدام العمل لا يفشل أبداً في تخفيض القيمة النسبية للسلعة سواء كان هذا الاقتصاد في كمية العمل الداخلة في تصنيعها أو في خلق رأس المال اللازم لإنتاجها. في كلتا الحالتين نجد أن سعر الجوارب قد انخفض سواء كان عدد العاملين في الحلج أو الغزل أو النسج أقل أو أن عدد أولئك البحارة أو المهندسين أم الحدادين قد انخفض أيضاً. من جانب نرى أن حجم العمالة يقل وينعكس على الجوارب من خلال تحدده وتركيزه على الجوارب حصراً؛ ومن جانب آخر، جزء من تلك العمالة سيتمحور حول الجوارب والباقي سيتم استخدامه في إنتاج مواد أخرى تدخل المباني والآلات والنقل كعوامل مساعدة.

افرض أنه في المراحل المجتمعية الأولى كانت الأقواس والسهام اللازمة للصيد تحمل القيمة ذاتها ولها الديمومة المتساوية وكانت الزوارق وأدوات الصيد منتجات تستلزم كمية العمل ذاتها، فإنه في ظل ظروف كهذه ستساوي قيمة الغزال، الذي هو نتاج عمل يوم كامل لصياد، قيمة السمكة التي هي نتاج عمل يوم كامل لصياد سمك. ومن هنا فإن القيمة المقارنة للسمكة والغزال سينظمها

مقدار العمل الداخل في كل منهما مهما تكن كمية المنتج ومهما تكن عالية أو منخفضة تلك الأجور أو المرابح. إذا كانت قيمة الزوارق وأدوات الصيد مئة جنيه وعمرها الزمني عشرة أعوام؛ وإن كان منتجها في يوم واحد عشرين فرخاً من سمك السلمون؛ وإذا كان ثمن أسلحة الصياد مئة جنيه وعمرها الزمني أيضاً عشرة أعوام؛ وإن كان قد استخدم عشرة رجال يكلف عملها السنوي مئة جنيه؛ وكان هؤلاء قد اصطادوا له عشرة غزلان في يوم واحد، فإن السعر الطبيعي للغزال سيوازي سمكتي سلمون كَبُرَت أم صغرت نسبة أولئك الذين يعزى لهم تحقيق ذلك المنتج. أما الجزء الذي يمكن أن يُدفعَ للأجور فهو الأكثر أهمية في مسألة الربح لأنه يجب أن يظهر على الفور؛ فالأرباح ترتفع وتهبط بالتناسب مع ارتفاع أو انخفاض الأجور؛ ولكنها لا تؤثر قطعاً في القيمة النسبية لأي من السمك والغزال حيث إن الأجور مرتفعة أو منخفضة بالمستوى ذاته في كلتا الحالتين. إذا ما قدّم الصياد التماساً يظهر فيه بأنه يدفع نسبة أعلى من حصته للأجور، وطلب من الصياد أن يعطيه مزيداً من السمك مقابل صيده، فإن صياد السمك سيجيبه بأنه متأثر بالظروف نفسها التي يعاني منها الصياد. ومن هنا فإنه مع اختلافات الأجور والأرباح وتحت تأثيرات تراكم رأس المال ومع استمرار معيار يوم العمل للحصول على كمية من السمك وعدد من الأسماك فإن التعرفة التبادلية الطبيعية ستبقى غزالاً مقابل سمكتين.

إذا تم الحصول على كمية أقل من السمك وعدد أكبر من الغزلان مقابل كمية العمل ذاتها، فإن قيمة السمك سترتفع مقارنة بقيمة الغزال وبالمقابل إذا تم الحصول على كمية أقل من الغزلان أو كمية أكبر من السمك مقابل كمية العمل ذاتها؛ فإن قيمة الغزال سترتفع مقارنة بالسمك.

إن كان هناك سلعة ثابتة القيمة، فيمكننا التأكيد عبر مقارنة قيمة السمك والغزال مع هذه السلعة الثابتة القيمة وتحديد مدى التفاوت العائد للأسباب التي أثرت في قيمة السمك وتلك التي أثرت في قيمة الغزال.

لنفترض أن الدراهم هي تلك السلعة الثابتة القيمة؛ وإذا ما كانت قيمة سمكة السلمون جنيهاً واحداً وقيمة الغزال جنيهين، فإن غزالاً واحداً سيقابل بالقيمة سمكتين. ولكن غزالاً واحداً قد يصبح مقابل ثلاث سمكات لأن مزيداً من حجم العمل قد دخل في الحصول عليه، أو أن مقداراً أقل من العمل للحصول على السمك، أو حدوث السببين معاً؛ إن حدث ووجدنا ذلك المعيار غير المتغيّر فيمكننا التأكيد بسهولة بأي اتجاه ولأي درجة يأخذ أي من هذه الأسباب مفاعيلهما. إن ثَبُتَ سعر السمك بجنيه واحد للسمكة الواحدة وإن ارتفع سعر الغزال إلى ثلاثة جنيهات للواحد، فإننا سنصل إلى القول بأن كمية أكبر من العمل لزمت للحصول على الغزال. وإن استمر الغزال بسعره البالغ جنيهين للغزال الواحد، وانخفض سعر السمك إلى 13.4 سنت، يمكننا الاستنتاج بأن كمية أقل من العمل استخدمت لإنتاجه.

وإن ارتفع الغزال إلى 2.10 جنيه وانخفض السمك إلى 16.8 سنت فيجب أن نكون مقتنعين بأن العاملين كانا فاعلين في إحداث التغيير في القيمة النسبية للسلعتين.

إن التغيير في أجور العمل لا يحدث تغيراً في القيمة النسبية لهذه السلع. وإن ارتفع سعرها، فلن نشهد كمية أكبر من العمل توظَّف في إنتاجها؛ فقط سيتم دفع المزيد من المال مقابل الحصول عليها. الأسباب ذاتها تكمن وراء محاولة الصيادين رفع قيمة صيدهما، وهي نفسها وراء محاولة مالك المنجم رفع قيمة الذهب الذي ينتجه. ذلك الحافز بمفاعيله في الأعمال الثلاثة المذكورة.

ومع كل أولئك المنخرطين في عمليات الإنتاج سابقاً ولاحقاً قبل رفع الأجور سنجد أن القيمة النسبية لكل من الغزال والسمك والذهب لم تتغيّر. قد ترتفع الأجور بنسبة 20% وقد تنخفض الأرباح كنتيجة لذلك بنسبة أعلى أو أقل ولكن دون إحداث أي تغيير في القيمة النسبية لهذه السلع.

لنفترض الآن أنه بكمية العمل ذاتها وبرأس المال ذاته يمكن إنتاج المزيد من السمك ولكن لا مزيد من الذهب أو الغزلان فإن القيمة النسبية للسمك قد تنخفض مقارنة بالذهب والغزلان. فإذا كان الإنتاج اليوم 25 فرخ سمك بدلاً من عشرين خلال يوم عمل واحد، فإن ثمن فرخ السلمون سيكون 80 سنتاً بدلاً من جنيه واحد. وسنحصل على سمكتين ونصف مقابل كل غزال؛ ولكن سعر الغزال سيستمر كما كان من قبل؛ أي جنيهين لكل غزال. وبالطريقة ذاتها؛ إذا كان منتج يوم عمل وبرأس المال ذاته عدداً أقل من الأسماك؛ فإن قيمة السمك سترتفع بالمقارنة. فالقيمة التبادلية للسمك إذن سترتفع أو تنخفض؛ وسبب ذلك انخفاض أو ارتفاع حجم العمل اللازم للحصول على كمية ما من السمك ولا يمكن في الوقت ذاته أن ينخفض أو يرتفع سعره إلا بنسبة ارتفاع أو انخفاض حجم العمل الضروري لإنتاجه.

إن كان لدينا معيار غير متغيّر نستطيع من خلاله قياس التحولات والتغيرات في أسعار السلع الأخرى التي تنتج في الظروف الطبيعية والتي لا تتغير إلا بازدياد أو انخفاض حجم العمل الداخل في إنتاجها والتي لا تتغير تحت أي ظرف آخر، فإنها تكون مقياساً ومعياراً للسلع الأخرى. رفع الأجور مثلاً غير مرتبط بقيمة المال الفعلية ولا هو مرتبط بسلع أخرى إنتاجها يستلزم مزيداً من العمل، وفي الوقت ذاته يستخدم النسبة ذاتها من رأس المال الثابت والمنقول وكذلك المدة الزمنية إذا كان المطلوب مزيداً أو حجماً أقل من العمل من أجل إنتاج سلع أخرى؛ فإن ذلك يحدث تغيّراً في قيمتها النسبية ويبقى ذلك التغيير مرتبطاً بكمية العمل المطلوبة لا بارتفاع الأجور.

## القسم الرابع

يتكيف مبدأ أن كمية العمل الداخلة في إنتاج السلع تنظم قيمتها النسبية إلى حدٍّ كبير باستخدام الآلات ورأس المال الثابت والمعمر طويلاً.

لقد افترضنا في المقطع السابق أن الأدوات والأسلحة اللازمة لصيد السمك والغزلان متماثلة المتانة ومتماثلة بكمية العمل المستخدمة في الحصول عليهما، وأظهرنا بأن الاختلافات في القيمة النسبية للغزلان والسمك تعتمد بالمطلق على الاختلافات في كميات العمل اللازمة للحصول عليهما؛ ولكن في كل مرحلة من مراحل المجتمع نجد أن الأدوات والوسائل والمباني والآلات المستخدمة تختلف بالنسبة لكل صنف من حيث درجة متانتها؛ وبعضها يستلزم أجزاء مختلفة من العمل لإنتاجه. هناك أيضاً تنوعات في نِسب ومعدلات ضم رأس المال الداعم للعمل وذاك الذي يستثمر في الأدوات والآلات والمباني. هذا التنوع في درجة ثبات رأس المال وديمومته وهذا التنوع في نسب مزج وضم النوعين من رأس المال تقدم عاملاً جديداً إضافة إلى عامل زيادة أو نقصان كمية العمل اللازمة لإنتاج السلع ـ لتنوعات في قيمها النسبية ـ هذا العمل يتعلق بارتفاع وانخفاض قيمة العمل.

إن الغذاء والكساء الذي يستهلكه العامل، والمباني التي يعمل فيها، والأدوات التي تساعده في القيام بعمله؛ كلها ذات طبيعة قابلة للتلف؛ هناك على أية حال فروق كبيرة في الوقت الذي تعيشه تلك الرساميل، فالمحرك البخاري يدوم أكثر من السفينة، السفينة تعيش أكثر من ثياب العامل، والثياب تدوم أكثر من الطعام الذي يستهلكه.

وبما أن رأس المال عرضة لسرعة أو بطء في التلف ويستلزم إعادة إنتاج على الدوام، فإنه يُصنَّف تحت اسم رأس المال الثابت أو المتحرك.[1] (الرأسمال المتحرك هو الرأسمال المتداول ـ المترجم)

إن مصنعاً للتخمير بمبانيه وآلاته الثابتة والثمينة يوظّف جزءاً كبيراً من رأسماله كرأسمال ثابت. وبالمقابل، فإن صانع الأحذية برأسمال يتمثل بالأجور المدفوعة فقط والتي تُصرَف على الغذاء والكساء وهي سلع أكثر قابلية للإتلاف من المباني والآلات؛ فإنه يوظف معظم رأسماله كرأسمال متحرك.

علينا أن نلاحظ أيضاً بأن رأس المال المتحرك قد يدور ويعود إلى من وظّفه في أوقات غير منتظمة؛ فالقمح الذي يشتريه المزارع من أجل زرعه هو رأسمال ثابت مقارنة مع القمح الذي يشتريه الخباز من أجل صنع أرغفة الخبز. الأول يتركه في الأرض لعام دون جني عائداته؛ والآخر يمكن أن يحوله إلى طحين ويبيعه خبزاً لزبائنه ويستعيد رأسماله ثم يجدد العملية في توظيف جديد خلال أسبوع.

إذن نحن أمام صنعتين توظفان رأس المال ذاته؛ ولكنهما يختلفان بخصوص حجم رأس المال المجمّد وذاك الدوّار.

في أحد الصناعات يمكن توظيف مقدار قليل من المال كرأسمال دوّار بغية دعم العمل ـ يمكن بشكل رئيس أن توّظف بالآلات والأدوات والمباني؛ ويكون بذا ثابتاً. في صنعة أخرى يمكن استخدام رأس المال ذاته، ولكن يمكن استخدام معظمه لدعم العمل؛ وجزء بسيط منه في الأدوات والآلات والمباني. أي ارتفاع في أجور العمل لا بد وأن يؤثر بشكل غير متساوٍ على السلع المنتجة في ظل تلك الظروف المختلفة.

---

[1] التقسيم ليس أساسياً، والذي لا يمكن فيه رسم التمديد بدقة.

قد يوظّف صاحبا مصنعين الكمية ذاتها من رؤوس الأموال الثابتة والمتداولة، وقد يختلفان في ديمومة وثبوتية رأس ماليهما. قد يمتلك أحدهما محركاً بخارياً بقيمة عشرة آلاف جنيه والآخر سفناً بالقيمة نفسها.

إذا استخدم العمال مجرد قوة عملهم دون آلات وأمضوا الوقت ذاته لإيصال منتجهم إلى السوق، فستكون القيمة التبادلية لبضاعتهم موازية تماماً لحجم العمل الداخل في الإنتاج.

رغم أن السلع المنتجة في الظروف ذاتها لن تختلف عن بعضها البعض في القيمة باستثناء كمية العمل الداخلة في إنتاج أي منها، إلا أن مقارنتها مع سلع أخرى لم تنتج عبر الكميات المتوازنة من رأس المال الثابت بجانب يتعلق بارتفاع قيمة أو كلفة العمل الداخل في الإنتاج؛ رغم أن كمية العمل الداخلة في الإنتاج لم ترتفع أو تنخفض بالنسبة لأي منهما.

في ظل أي تغيرات في أجور القمح والشعير إلا أن العلاقة بينهما تبقى ثابتة. العلاقة ذاتها قائمة بين البضائع القطنية والنسيج إذا ما أُنتجت ضمن ظروف متشابهة مع بعضها البعض؛ مع كل ذلك فإن ارتفاع الأجور قد يكون الشعير أكثر أو أقل قيمة مقارنة مع البضائع القطنية من جانب والقمح والقماش من جانب آخر.

افرض أن رجلين وظفا مئة رجل لمدة عام من أجل بناء آلتين، وآخر وظف العدد ذاته في زراعة الذرة. كل واحدة من الآلتين ستكون قيمتها معادلة للذرة المنتجة خلال العام لأن كلاً منهما ستنتج بكمية العمل ذاتها. لكن البضاعة والآلة للنسّاج ولمصنع القطن ستكون نتيجة عمل مئتي رجل استخدما لمدة عام أو عمل مئة رجل لعامين، بينما الذرة هي منتج عمل مئة رجل لمدة عام؛ فإذا كانت قيمة الذرة 500 جنيه، فإن قيمة الآلة والنسيج ستكون 1000 جنيه، وستكون قيمة الآلة والبضاعة القطنية ضعف قيمة الذرة أيضاً لأن المرابح الداخلة على رأسمال صنع القطن والنسيج من السنة الأولى قد أُضيفت إلى رأس المال. بينما ما

حصل عليه المزارع قد تم صرفه. والآن، بناء على الدرجات المختلفة لثبات وديمومة رأس المال والوقت اللازم لإيصال السلع المنتجة إلى السوق ستكون القيمة وليس بناء على كمية العمل الداخلة في إنتاج تلك السلع. لن تكون المعادلة اثنين مقابل واحد أو ما شابه؛ هناك قيمة إضافية للتعويض عن الوقت المطلوب لإيصال السلعة إلى السوق، وقيمة هذا الوقت طال أو قصر.

لنفرض أنه تم دفع 50 جنيهاً سنوياً أجرة لكل عامل فيكون رأس المال الكلي الداخل في الإنتاج 5000 جنيه كأجر لمئة عامل وإن كانت الأرباح عشرة بالمئة، فتكون الكمية المالية الداخلة في إنتاج الذرة 5500 جنيه. في العام التالي سيوظفان الصناعي والمزارع سيوظفان أيضاً كل 5000 جنيه في دعم العمل، وسيبيعان محصولهما أيضاً بـ 5500 جنيه، ولكن أولئك الذين يستخدمون الآلات، كي يحققوا التوازي مع المزارع، لن يحصلوا فقط على 5500 جنيه مقابل رأس المال الموازي الذي تم صرفه على العمالة بل سيحصلون على مبلغ إضافي قدره (550) جنيهاً كأرباح على الـ 5500 جنيه التي استثمروها في الآلات، وبناء على ذلك فإن بضائع يجب أن تُباع بمبلغ قدره (5050) جنيهاً.

أمامنا الآن رأسماليان يوظفان كمية العمل ذاتها في إنتاج بضاعتهما، ولكن تلك السلع المنتجة تختلف بقيمتها بناء على تفاوت مقدار رأس المال الثابت أو العمل المتراكم الموظف من قبل كل منهما. البضائع القطنية والنسيجية تحمل القيمة ذاتها لأنها منتج للكمية ذاتها من العمل وكمية متوازية من رأس المال الثابت؛ ولكن الذرة ليست بالقيمة نفسها لتلك السلع لأنها تنتج في ظروف مختلفة وخاصة من ناحية رأس المال الثابت.

ولكن كيف تتأثر قيمتهما النسبية مع ارتفاع قيمة العمل؟

من الواضح أن القيمة النسبية للقطن والنسيج لن تتأثرا بأي تغيير حيث أن ما يؤثر على واحدة سيؤثر على الأخرى أيضاً. في ظل تلك الظروف المفترضة، فإن القيمة النسبية للقمح والشعير لن يطالها التأثير لأنها تُنتج في الظروف ذاتها من

حيث رأس المال الثابت والمتداول؛ ولكن القيمة النسبية للذرة مقابل النسيج أو البضائع القطنية ستتغيّر بتأثير ارتفاع قيمة العمل.

لن يكون هناك ارتفاع بقيمة العمل دون انخفاض في الأرباح. إذا ما تم تقسيم الذرة بين المزارع والعامل فإنه بقدر ازدياد الحصة التي يتقاضاها العامل بقدر ما ينقص المتبقي للمزارع. وإذا ما تم تقسيم النسيج أو البضائع القطنية بين الصناعي وعامله فإن أي ارتفاع في حصة الأول ستعني انخفاضاً في حصة الثاني.

لنفرض إذن أنه نظراً لارتفاع الأجور انخفضت الأرباح من 10% إلى 9%؛ فبدلاً من إضافة 500 جنيه على رأسمالها كأرباح سيزيد الصناعيون 9% على رأسمالهم البالغ (5000) جنيه، فيكون سعر منتجهم 5995 جنيهاً بدلاً من 6050 جنيهاً. فمع استمرار بيع الذرة بـ 5500 جنيه، فإن بضاعتهم المصنعة التي تم توظيف المزيد من رأس المال الثابت فيها، ستهبط مقارنة بالذرة أو أية بضاعة يدخل فيها رأسمال ثابت أقل من بضاعتهم.

إن درجة التغيير في القيمة النسبية للبضائع، بناء على زيادة أو نقصان قيمة العمل، تعتمد على نسبة رأس المال الثابت للرأسمال الكلي الداخل في الإنتاج. إن السلع المنتجة بآلات قيّمة ومبانٍ ثمينة والتي تستلزم وقتاً طويلاً للإنتاج ستهبط بالقيمة النسبية؛ بينما كل تلك السلع المعتمدة في إنتاجها على قوة العمل والتي تصل إلى السوق بسرعة ستشهد ارتفاعاً بقيمتها النسبية.

على القارئ أن يلحظ أن هذا السبب في الاختلاف بالنسبة للبضائع محدود بتأثيره؛ فمع ارتفاع كهذا في الأجور؛ الذي يرتب انخفاضاً بنسبة واحد بالمئة في الأرباح، فإن بضاعة تنتج في هكذا ظروف ستختلف بقيمتها النسبية بنسبة واحد بالمئة تلك القيمة ستنخفض من (6050) إلى (5995). إن أكبر تأثير يترتب على السعر النسبي لهذه البضائع بسبب رفع الأجور لن يتجاوز الستة أو السبعة بالمئة؛ لأن الأرباح لا يمكنها ربما تحت أي ظرف أن تسمح بهبوط عام ودائم أكثر من تلك النسبة، والحال ليست كذلك مع عامل الاختلاف الكبير الآخر بخصوص

قيمة السلع والمتمثل بازدياد أو نقصان كمية العمل اللازم لإنتاجها. فإذا ما استلزم إنتاج الذرة ثمانين رجلاً بدلاً من مئة، فإن قيمة الذرة ستنخفض عشرين بالمئة، أو من 5500 إلى 4400 جنيه وإن كان كافياً لإنتاج النسيج عمل ثمانين رجلاً بدلاً من مئة فإن قيمة ذلك النسيج ستهبط من 6050 إلى 4950 جنيهاً.

إن أي تغيير في المستوى الدائم للأرباح إلى الأعلى هو نتيجة عوامل تأخذ مفاعيلها على مدار سنوات طويلة؛ بينما التغييرات في حجم العمل الداخل في إنتاج السلع هي ذات مفاعيل يومية. إن كل تحسين في الآلات والأدوات والمباني والمواد الخام يوفّر بحجم العمالة، ويمكننّا من إنتاج السلعة التي تأثرت بهذه التحسينات؛ بحيث تكون خلاصة ذلك تغيراً في القيمة.

في تقدير العوامل المتسببة بالتغيير في قيمة السلع، من الخطأ أن نحذف عامل ارتفاع أو انخفاض حجم العمالة، ومن الخطأ أيضاً أن نوليه أهمية عُظمى في هذا المجال. وبناء على ذلك، فإنه في الجزء التالي من هذا العمل، سأشير من وقت إلى آخر لهذا العامل، إلا أنني سأنظر في الاختلافات الكبرى الواقعة على القيمة النسبية للسلع من خلال ازدياد أو انخفاض كميات العمل الداخلة في إنتاجها من وقت إلى آخر.

لا أرى كم هو ضروري أن نقول بأن السلع المتساوية بكميات العمل الداخلة فيها ستختلف بقيمتها التبادلية إن لم يتم إيصالها إلى السوق في الوقت ذاته.

افرض أنني استخدم عشرين رجلاً بألف جنيه سنوياً من أجل إنتاج سلعة ما؛ وفي نهاية العام أستخدم عشرين رجلاً مرة أخرى لسنة أخرى بمبلغ إضافي قدره أيضاً ألف جنيه، وذلك من أجل إنهاء تصنيع السلعة ذاتها ووضعها بشكلها الأمثل، ثم أقوم بإيصالها إلى السوق بعد عامين إذا كانت الأرباح 10%، فإنني يجب أن أبيع سلعتي بمبلغ قدره (2310) جنيهات، لأنني وظفت ألف جنيه لعام و(2100) لعام آخر. شخص آخر يمكن أن يوظف كمية العمل ذاتها؛ لكنه استخدمها كلها في عام واحد... العام الأول؛ أي أنه استخدم أربعين رجلاً في عام

واحد بأجر قدره (2000) جنيه؛ وفي نهاية ذلك العام باع منتوجه بمربح قدره 10% أو بمبلغ قدره (2200) جنيه.

ها نحن إذن أمام سلعتين دخلت فيهما كمية العمل ذاتها وأحدهما يُباع بـ (2310) جنيهات والأخرى بـ (2200) جنيه.

هذه الحالة تختلف عن السابقة، ولكنها بالحقيقة مشابهة لها تماماً ففي الحالتين السعر الأعلى لأحد السلع هو نتيجة لوقت أطول استهلكه إنتاجها لتصل إلى السوق؛ وفي الحالة السابقة فإن الآلات والقماش كانا بما لا يقل عن ضعف قيمة الذرة رغم أن ضعف كمية العمل قد دخلت في إنتاجها. في الحالة الثانية لدينا سلعة أغلى من الأخرى، رغم أنه لم يدخل في إنتاج الأغلى مزيداً من حجم العمل. الفرق بالقيمة إذن ناتج في الحالتين من الأرباح التي تراكمت كرأسمال وكانت مجرد تعويض للوقت الذي تم الاحتفاظ خلاله بهذه الأرباح.

يبدو إذن أن تقسيم رأس المال إلى نسب بعضها يمثل رأس المال الثابت والبعض الآخر رأس المال المتداول، والمستخدم في صناعات مختلفة قد قدم تعديلاً معتبراً للقاعدة ذات الطبيعة التطبيقية العالمية عندما يتم استخدام العمل حصرياً للإنتاج تحديداً، بما أن قيمة السلع لا تختلف ما لم يكن هناك ارتفاع أو انخفاض في استخدام قوة العمل؛ فإن هذا المقطع قد أوضح بأنه دون اختلاف في كمية العمل، فإن الارتفاع في قيمة السلعة سيرتب انخفاضاً في القيمة التبادلية للبضائع التي يُوظّف في إنتاجها رأس مال ثابت؛ وبقدر ضخامة كمية رأس المال الثابت تكون ضخامة الهبوط.

## القسم الخامس

مبدأ عدم تغيّر القيمة بارتفاع أو انخفاض الأجور وتعديلاته المتمثلة بديمومة وثبات رأس المال غير المتساوية والتفاوت في سرعة عودته إلى المستثمر.

افترضنا في المقطع السابق أنه في مشروعين مختلفين وبرؤوس أموال متماثلة هناك تباين بين نسب رأس المال الثابت والمتداول؛ والآن لنفترض أن تلك النسب متساوية؛ ولكنها تتباين بديمومتها. بقدر ما تنقص ديمومة رأس المال الثابت تقترب طبيعته من رأس المال المتداول، وهكذا سيتم استهلاكه واستهلاك قيمته في وقت أقصر وذلك من أجل الحفاظ على رأسمال المُصنّع. شهدنا تواً أنه حال يرجح رأس المال الثابت لدى مُصَنِّع مع ارتفاع الأجور لديه، فإن قيمة السلع التي ينتجها تصبح أخفض من تلك السلع التي ينتجها مُصَنِّع يرجح لديه رأس المال المتحول أو المتداول، تناسباً مع انخفاض الديمومة للرأسمال الثابت واقترابه من طبيعة رأس المال المتداول فإن ما سنشهده هو النتيجة ذاتها للسبب ذاته.

إذا كان رأس المال الثابت غير ذي طبيعة ثابتة ودائمة، فإنه يتطلب كمية كبيرة من العمل السنوي كي يبقى على وضعه من الكفاءة. ولكن العمل الداخل في الإنتاج بهذه الطريقة قد يُعتبَر وقوداً لإنتاج تلك السلعة التي ستحمل قيمة متناسبة مع ذلك العمل.

إن كان لدي آلة قيمتها 20.000 جنيه قادرة على إنتاج السلع بأقل ما يمكن من العمل البشري، وإن كان فناء واهتراء تلك الآلة محدوداً والربح العام لا يتجاوز الـ 10%، فإنه غير مطلوب مني أن أزيد على قيمة ما أنتجه أكثر من ألفي جنيه؛ أما إذا كان فناء واهتراء الآلة كبيراً جداً؛ أي إن كان هناك حاجة لعمل خمسين رجلاً للحفاظ على أداء الآلة المميّز، فإنه عليّ أن أطلب سعراً زائداً

للبضاعة المنتجة؛ سعراً موازياً لذاك الذي يحصل عليه مُصَنِّع يستخدم خمسين شخصاً لإنتاج بضاعة أخرى ولا يستخدم آلة مشابهة لآلتي.

ولكن الارتفاع في أجور العمل لن يؤثر بالتوازي في السلع المنتجة بآلات يتم اهتلاكها بسرعة، وسلع يتم استهلاكها ببطء.

ففي إنتاج الأولى، كمٌ كبير من العمل سيوظّف على الدوام في السلع المنتجة؛ وفي إنتاج الثانية كمٌ محدود جداً من تلك العمالة يتم توظيفها. إن كل ارتفاع في الأجور أو انخفاض في الأرباح؛ ولكليهما المفاعيل ذاتها، سيخفض القيمة النسبية للسلع المنتجة من خلال عمل ذي طبيعة تملك صفة الديمومة، وسترفع بتناسب طردي قيمة تلك السلع المنتجة برأسمال يتآكل. أما انخفاض الأجور فسيكون له المفعول العكسي تماماً.

لقد ذكرت بأن لرأس المال الثابت درجات متنوعة من الديمومة. فلنتصور آلة يمكن استخدامها في أية مهنة للقيام بعمل مئة رجل لمدة عام؛ وبأنه سيتم اهتلاكها تماماً مع نهاية العام. ولنفترض أن كلفة تلك الآلة خمسة آلاف جنيه والأجور التي تُدْفَع لأولئك الرجال أيضاً خمسة آلاف جنيه في العام. من الواضح أنه سيّان عند المصنِّع إن اشترى الآلة أم استخدم المئة شخص. ولكن لنفترض أن قيمة العمل ارتفعت لتصبح أجرة هؤلاء الأشخاص خمسة آلاف وخمسمئة جنيه؛ هنا لن يتردد المُصَنِّع ويتجه لشراء الآلة حيث أنه سينجز عمله بكلفة خمسة آلاف جنيه لا غير؛ ولكن ألا يمكن أن ترتفع قيمة الآلة، ألن يرتفع سعرها إلى 5500 جنيه جراء ارتفاع أجرة العمل إلى ذلك المبلغ؟ سيرتفع سعرها إن لم يتوفر آلات أخرى في المخازن أو لم يُدفع لمصّنعها مزيداً من الأرباح إذا كانت الآلة نتاج عمل مئة رجل لمدة عام بأجرة تساوي 50 جنيهاً لكل منهم، فكان سعرها بناء على ذلك 5000 جنيه. ولكن إن ارتفعت تلك الأجرة الفردية إلى 55 جنيهاً فإن سعرها سيصبح 5500 جنيه؛ ولكن ذلك غير ممكن؛ لأنه لا بد وأن يكون عدد الموظفين لتصنيع تلك الآلة أقل من مئة حتى يتمكن مصنعها من بيعها بـ 5000

جنيه لأن ذلك المبلغ يشمل الأرباح. لنفرض أن 85 شخصاً قد استُخدموا لصناعتها، فإن أجرة هؤلاء ستكون 4250 جنيهاً سنوياً والـ 750 جنيهاً التي أنتجها بيع تلك الآلة تشكل مربحاً للمهندس المصمم. عند ارتفاع الأجور بنسبة 10%، سيكون مجبراً على استخدام رأسمال إضافي مقداره 425؛ وبذا عليه أن يستخدم كرأس مال ما مقداره 4675 جنيهاً بدلاً من 4250 لتكون أرباحه 325 جنيهاً إذا ما استمر ببيع تلك الآلة بـ 5000 جنيه ولكن هذا بالضبط هو حال الصناعيين والرأسماليين حيث أن رفع الأجور يؤثر فيهم جميعاً. وبناء على ذلك، فإنه إن كان على صانع الآلة أن يرفع سعر الآلة كنتيجة لارتفاع الأجور فإن مقداراً غير عادي من رأس المال سيستخدم في بناء تلك الآلة حتى يتمكن السعر الذي وضعوه من تأمين المعدل العام للأرباح.[1] ومن هنا نلحظ بأن سعر الآلات لن يرتفع كنتيجة لارتفاع الأجور.

يمكن للمصنِّع، على أية حال، أن يلجأ إلى آلة لا تزيد كلفة الإنتاج؛ وبذا يمكنه التمتع بميزات رائعة إذا ما استمر بفرض السعر ذاته لبضاعته؛ ولكنه - كما رأينا - سيكون مجبراً على خفض سعر سلعته وإلا فإن رأسماله سيزحف إلى مهنته ليغرق أرباحه إلى المستوى العادي. هكذا إذن تكون منفعة الناس من الآلات؛ فتلك الأدوات الصامتة هي نتاج كمية أقل من العمل الذي حلّت مكانه، حتى عندما تكون مساوية بالقيمة لقوة العمل التي حلَّت مكانها حتى عندما تكون لها قيمة النقود نفسها. مع تأثير الآلة، فإن أية زيادة في سعر المؤن الذي

[1] نرى هنا السبب الذي اضطر البلدان القديمة باستمرار إلى استخدام الآلة، والبلدان الجديدة إلى استخدام العمل. مع كل صعوبة في توفير ما يحفظ الإنسان، يرتفع سعر العمل بالضرورة. ومع كل ارتفاع في سعر العمل، تُقدَّم إغراءات جديدة لاستخدام الآلة. هذه الصعوبة في توفير ما يحفظ الإنسان في عمل مستمر في البلدان القديمة، أما في البلدان الجديدة كل زيادة كبيرة في عدد السكان يمكن أن تحدث من دون أقل ارتفاع في أجور العمل. يمكن تزويد المليون الثاني والثالث والرابع من الناس.

يرفع الأجور ويؤثر في عدد أقل من الأشخاص؛ نشهد كما في المثال السابق خمسة وثمانين شخصاً بدلاً من مئة يقومون بالمهمة؛ والتوفير، الحاصل من ذلك الإجراء، يظهر جلياً في سعر السلعة المنتجة. فلا الآلات، ولا السلع التي تصنعها، ترتفع بالقيمة الفعلية بل إن كل السلع المصنّعة آلياً ينخفض سعرها وتنخفض متانتها وديمومتها بشكل متناسب.

سنرى إذن أنه في المراحل الأولى للمجتمع البشري؛ أي قبل استخدام المزيد من الآلات المتينة ورأس المال الثابت بأنه سيكون للسلع المنتَجة عبر رؤوس أموال متساوية قيم متماثلة تقريباً، وترتفع قيمتها أو تنخفض بناء على زيادة أو نقصان كمية العمل المطلوبة لإنتاجها. ولكن بعد رواج هذه الأدوات الثمينة والمتينة؛ فإن السلع المنتجة برؤوس أموال متشابهة ستكون قيمتها غير متساوية. ورغم بقائها عرضة للارتفاع والانخفاض بالنسبة لبعضها بعضاً، وخاصة عند لزوم كثير أو قليل من قوة العمل لإنتاجها، إلا أنها ستكون عرضة لتباين من نوع آخر يتمثل بارتفاع أو انخفاض الأجور والأرباح. وبما أن بضاعة قيمتها 5000 جنيه قد تكون منتجاً أو حصيلة لرأسمال مساوٍ بكميته لرأسمال آخر ينتج بضاعة قد تُباع بعشرة آلاف جنيه. تكون الأرباح عند تصنيعها واحدة، ولكنها لن تكون متكافئة إذا ما كانت أسعار البضائع تتنوّع وتتماشى مع ارتفاع أو انخفاض معدلات الربح.

يبدو أيضاً أن تناسباً مع ديمومة وثبات رأس المال المستخدم في أي نوع من الإنتاج، حيث تتباين الأسعار النسبية للسلع التي وظفت رأس المال هذا لإنتاجها عكسياً مع الأجور؛ أي أنها ستنخفض مع ارتفاع الأجور، وترتفع بانخفاض الأجور؛ وبالمقابل فإن تلك السلع التي تُنتَجُ بفعل قوة العمل بشكل أساسي وبقدر أقل من رأس المال الثابت، أو برأس مال ثابت ذي طابع أقل قوة وديمومة، فإنها سترتفع بارتفاع الأجور وتنخفض بانخفاضها.

## القسم السادس: المقياس الثابت للقيمة

عندما تختلف السلع في القيمة النسبية، يُفضَّل إيجاد وسيلة للتحقق من هبوط أو ارتفاع كل منها في القيمة الحقيقية، حيث يتم هذا الإجراء فقط من خلال مقارنتها واحدة تلو الأخرى بمعيار ثابت للقيمة لا يكون هو نفسه عرضة للذبذبات التي تتأثر بها السلع الأخرى. ومع استحالة وجود معيار أو مقياس كهذا لأنه ما من سلعة ليست عرضة للتغيرات كتلك الأشياء التي يتوجب التحقق من قيمتها. لا يوجد سلعة ليست عرضة أو لا تتطلب قليلاً أو كثيراً من كمية العمل لإنتاجها؛ لكن إذا ما تمت إزاحة التغيّر في قيمة الوسيلة النقدية، أي أنه حتى لو كان ممكناً توظيف كمية العمل ذاتها في إنتاج الأموال مثلاً فإنه لن يكون معياراً قياسياً ثابتاً للقيمة لأنه، كما حاولت أن أوضح، سيكون عرضة لتغيرات نسبية تتعلق بارتفاع وانخفاض الأجور بناء على الحصص المختلفة من رأس المال الثابت الضروري لإنتاجها وإنتاج السلع الأخرى التي نرغب في التحقق من التغيرات في قيمتها. قد تكون تلك الوسيلة عرضة للتذبذب أيضاً ومن السبب ذاته بناء على درجات مختلفة من الديمومة لرأس المال الثابت الموظف فيها وبناء على السلع التي ستقارَن معها أو على تفاوت الوقت اللازم لإيصالها إلى السوق. تلك الظروف بمجملها تفشل في ترشيح أية سلعة لتكون معياراً كاملاً ودقيقاً للقيمة.

إذا كان علينا، على سبيل المثال، أن نعد ليكون الذهب كمقياس، من الواضح أنه ليس إلا سلعة يمكن الحصول إليها مثل كل سلعة أخرى، وتحتاج إلى العمل ورأس مال ثابت لإنتاجها. ومثل كل سلعة أخرى، والتحسينات في توفير العمل يمكن أن تُطبَّق على إنتاجها، وبالتالي يمكن أن تنخفض في القيمة مقارنة مع أشياء أخرى جراء سهولة أكبر في إنتاجها ببساطة.

إذا افترضنا إزالة سبب التغيير هذا، وكمية العمل ذاتها تدخل في إنتاج الكمية ذاتها من الذهب، فإن الذهب لن يكون ذلك المعيار المثالي للقيمة والتحقق الدقيق من قيمة كل السلع، لأنه لن يُنتج من تركيبة واحدة مؤلفة من رأس المال الثابت والمتداول كما الحال في أشياء أخرى؛ ولا عبر رؤوس أموال ثابتة لها

الديمومة ذاتها أو معياراً مثالياً للقيمة في كل الأشياء التي تُنتج في الظروف التي أحاطت بإنتاج الذهب ذاته وليس بأية مادة أخرى. إذا ما أُنتج الذهب ضمن الظروف اللازمة لإنتاج القطن والسلع القطنية ذاتها، سيكون معياراً مثالياً للقيمة لهذه السلع بالذات لا للذرة أو الفحم أو أي سلع أخرى تُنتَج بحصص تزيد أو تنقص من رأس المال الثابت؛ لأنه وكما أوضحنا أي تغيير في المعدلات الثابتة للأرباح سيؤثر في القيمة النسبية لهذه البضائع بشكل مستقل عن التغيرات في كمية العمل الداخلة في إنتاجها. إذا كان الذهب يُنتج في ظل الظروف التي تنتج فيها مادة الذرة، حتى لو لم تتغيّر هذه الشروط قط، فإنها لن تكون المعيار المثالي الدائم للبضائع القطنية وللقطن على الدوام، فلا الذهب أو أي مادة أخرى إذن يمكنه أن يكون المعيار المثالي للقيمة في كل الأشياء. ولكنني ألمحت سابقاً إلى أن التأثير في الأسعار النسبية للأشياء بسبب التغيير في الأرباح يبقى نسبياً بالمقارنة حيث أنه، حتى الآن، نجد أهم التأثيرات هي تلك التي تولدها الكميات المتغيرة للعمل الداخل في الإنتاج. ومن هنا إذا افترضنا إزاحة هذا السبب المهم في التغيير، فسيكون في حوزتنا تقدير تقريبي لمعيار ثابت للقيمة يمكن فهمه نظرياً.

والآن، ألا يمكن للذهب أن يُعتَبَر سلعة تُنتَج بأجزاء من رأس المال بنوعيه الثابت والمتداول الأقرب للكمية الوسطية الموظفة في إنتاج معظم البضائع؟ ألا يمكن أن تكون هذه الأجزاء من رأس المال بعيدة بالمسافة ذاتها من الحدين الأقصيين: الأول حيث يُستخدم القليل من رأس المال الثابت، والثاني حيث تستخدم كمية قليلة من العمل بحيث يتم تشكل معدل وسطي بين الاثنين.

إذا افترضت أنني قد حصلت على معيار يقترب جداً من أن يكون معياراً ثابتاً، فستكون الميزة الإيجابية لذلك هي أنني أستطيع الحديث عن تغيرات الأشياء الأخرى دون أن أُحرج نفسي في كل مرة باعتبارات تتعلق بتغيرات محتملة في قيمة الوسيلة المستخدمة لتقدير السعر والقيمة.

إذن لأبسط موضوع هذا البحث، على الرغم من أنني أقر بأن النقود المصنوعة من الذهب تخضع لمعظم التغيرات التي تلحق بالأشياء الأخرى،

سأفترض أنها ثابتة، وبالتالي فإن كل التغيرات في السعر يسببها تغيير ما في قيمة السلعة التي أتحدث عنها.

قبل أن أطوي هذه الصفحة، قد يكون من المناسب أن نلاحظ أن آدم سميث وكل من تبعه من كتّاب دون استثناء قد أكدوا أن الارتفاع في أسعار العمالة يتبعه ارتفاع في أسعار السلع. آمل أنني قد نجحت في الإيضاح أن لا أساس لهذا الرأي، وأن السلع التي ترتفع هي فقط تلك السلع التي يقل رأس المال الثابت الموظف في إنتاجها، وأن كل تلك التي يزداد رأس المال الموظف فيها يهبط سعرها وأجور إنتاجها ترتفع. وعلى العكس من ذلك، فإن هبوط الأجور في تلك السلع التي يدخل جزء أقل من رأس المال الثابت في إنتاجها وكل تلك التي يدخل فيها المزيد من رأس المال سيرتفع سعرها إيجابياً.

من الضروري بالنسبة لي أن أشير إلى أنني لم أقل إنه بسبب توظيف المزيد من العمل في إنتاجها بحيث تكلف إحدى السلع 1000 جنيه وأخرى 2000 بأن قيمة واحدة هي 1000 والثانية 2000 ولكنني قلت بأن قيمتهما مقابل بعضهما البعض هي اثنان لواحد وبهذا الشكل من النسبة والتناسب يمكن مبادلتهما. إنه غير مهم بالنسبة لصدقية هذه الشرعة أن تُباع إحدى هذه السلع بـ 1100 جنيه والثانية بـ 2200 أو واحدة بـ 1500 والثانية بـ 3000، إنني لم أدخل حالاً في تلك المسألة. إنني أؤكد فقط بأن ما يحكم نسبة قيمتهما هو الكميات النسبية للعمالة الداخلة في إنتاجهما.[1]

---

[1] يلاحظ السيد مالتوس على هذه النظرية، "نحن نمتلك القوة في الحقيقة، أن ندعو بشكل اعتباطي العمل الذي استخدم في إنتاج سلعة ما أنه قيمتها الحقيقية: لكننا في فعلنا ذلك، نستخدم كلمات في معنى مختلف عن ذلك الذي يستخدمها فيه عادة: نحن نفند في الحال الميزة المهمة جداً بين الكلفة والقيمة؛ ومعالجتها مستحيلة تقريباً لتفسر بوضوح الحافز الرئيس لإنتاج الثروة، الذي يعتمد في الحقيقة على هذه الميزة.

يبدو أن السيد مالتوس يفكر بأن ذلك جزء من نظريتي، أن كلفة الشيء وقيمته يجب أن يكون الشيء نفسه، ... إنها، إذا عنى بالكلفة كلفة الإنتاج بما فيها الأرباح، كذلك. في الفقرة أعلاه، هذا ما لا يعنيه، وبالتالي، لم يفهمني بوضوح.

## القسم السابع

تأثيرات مختلفة ناتجة عن التغيير في قيمة النقد، وهو الوسيلة أو الواسطة التي تعبر عن السعر أو الناتجة عن التغيير في قيمة السلع التي يشتريها ذلك النقد.

رغم أنه سيكون هنا سياق لاعتبار النقد قيمة ثابتة بهدف تبيان الاختلافات النسبية في قيمة الأشياء - كما أوضحت سابقاً - فقد يكون من المفيد أن نلاحظ الآثار المختلفة المترتبة على تغيير أسعار السلع للأسباب التي أعلنت؛ وتحديد الاختلاف بكميات العمل اللازمة لإنتاجها، وتغييرها بسبب الفوارق في قيمة النقد ذاته.

كون النقد سلعة متحولة فسيترتب على ارتفاع الأجور النقدية انخفاض في قيمة النقد. وسيترافق ارتفاع الأجور لهذا السبب بارتفاع في أسعار البضائع حتماً؛ ولكن في حالات كهذه سيُكتَشف بأن العمل والبضائع بمجملها لم تختلف بالنسبة لبعضها البعض واختصر الاختلاف بالنقد حصراً.

كون النقد مادة يتم الحصول عليها من بلد أجنبي، وكونه الوسيلة العامة للتبادل بين كل البلدان المتحضرة، وكونه أيضاً يتوزع بين البلدان بنسب تتفاوت مع كل تحسين في الآلات أو تطوير في التجارة، ومع كل زيادة في صعوبة الحصول على الغذاء والضروريات تواكب التزايد السكاني فهو عرضة لتحولات مستمرة. في عرض المبادئ الناظمة للقيمة التبادلية والسعر، علينا أن نميّز بين تلك التغييرات التابعة للسلعة ذاتها وتلك الناجمة عن التغيّر في الوسيلة المستخدمة لتقدير القيمة أو تلك التي تعبر عن السعر.

إن الارتفاع في الأجور النابع من التغيّر في قيمة النقد يحدث تأثيراً في السعر؛ ولذلك السبب فإنه لن يحدث أي تأثير على الأرباح. ومن جانب معاكس، فإن الارتفاع في الأجور الناتج عن ظروف ذات علاقة بالمكافأة المجزية للعامل أو من

صعوبة في الحصول على الضروريات التي تُصرَف عليها تلك الأجور لا تحدث تأثيراً في رفع الأسعار، ولكنها تحدث تأثيراً ينجم عنه خفض الأرباح. في الحالة الأولى لا يُكرس ذلك البدل جزءاً كبيراً من العمالة السنوية لدعم العمال، وفي الثانية يحدث العكس.

إنه حسب تقسيم إنتاج أرض مزرعة معينة بين ثلاث فرق: مالكي الأرض والرأسماليين والعمال نستطيع أن نحكم على ارتفاع أو انخفاض الريعية والربح والأجور، وليس حسب تقدير قيمة المنتج عبر وسيلة متغيّرة باعتراف الجميع.

ليس من خلال كمية المنتج التي يحصل عليها كل فريق يمكننا أن نحكم على معدل الربح أو الريع أو الأجور، لكن بناء على كمية العمل المطلوبة للحصول على ذلك المنتج. فمن خلال تطوير الآلات وتطوير الزراعة، يمكن للمنتج أن يتضاعف؛ ولكن إذا ما تضاعفت الأجور والريع والأرباح فإنها ستكون متناسبة مع بعضها البعض كما في السابق؛ ولا يمكن اعتبار أن أياً منها قد تغيّر. لكن إن لم تشاطر الأجور كلاً من الريعية والأرباح مجمل تلك الزيادة أي إن لم تتضاعف ازدادت بنسبة 75%، والزيادة المتبقية ذهبت إلى الأرباح فإنني أفهم بأنني على حق أن أقول إن الريعية والأجور قد هبطا بينما ارتفعت الأرباح، حيث إنه لو كان لدينا معيار ثابت نقيس به قيمة هذا المنتج سنجد أن العمال والملاّك قد حصلوا على قيمة أقل، وحصل فريق الرأسماليين على قيمة أكبر مما حصلوا عليه سابقاً.

قد نجد مثلاً أنه بالرغم من مضاعفة كمية البضائع إلا أنها ليست إلا منتج الكمية ذاتها من العمل. فمن كل (100) قبعة ومعطف وشوال ذرة تُنْتَج، إذ حصل العمال على (25) والملاّك على (25) والرأسماليون على (50)، وإذا حصلوا بعد مضاعفة الكمية (22) و(22) و(56)؛ فإنه بإمكاننا القول إن الأجور والريعية هبطتا والأرباح ارتفعت؛ رغم أنه مع وفرة البضائع، فإن الكمية التي تُدفَع للعامل والملاك قد ازدادت من 22 إلى 44. يجب أن تُقَدَّر الأجور بقيمتها الحقيقية، أي

بكمية العمالة ورأس المال المستثمرين في الإنتاج لا بقيمتها الاسمية: معاطف، قبعات، دراهم أو ذرة. في ظل ظروف افترضتها تواً، تهبط البضائع إلى نصف قيمتها السابقة، وإن لم تتغيّر قيمة النقد فإنها تهبط إلى نصف سعرها أيضاً. وإذا بهذه الوسيلة التي لم تتغيّر في القيمة وجدنا أن أجور العامل قد هبطت، فإنه لن يكون هبوطاً حقيقياً لأن العامل سيحصل على كمية أكبر وأرخص من البضائع تفوق أجوره السابقة.

مهما تباينت قيمة النقد فإنها لن تؤثر على معدل الأرباح؛ لأنه لو فرضنا أن ثمن بضائع المصنع قد ارتفع من 1000 إلى 2000 جنيه أي بنسبة 100%، وإن كان رأس ماله الذي يؤثر فيه تباين قيمة النقد كما يؤثر على قيمة المنتج، وإن كانت آلاته ومبانيه وبضاعته قد ارتفعت بنسبة 100%، فإن معدل أرباحه سيبقى كما هو وستكون لديه كمية المنتج ذاته لا أكثر إضافة إلى الكمية ذاتها من العمالة الوطنية. إن استطاع مضاعفة منتجه برأسمال ذي قيمة معينة واقتصاد في العمالة وهبط ذلك المنتج إلى سعره السابق فسيكون ذلك متناسباً ومتوازياً مع جزء رأس المال الذي أنتجه كما في السابق؛ وبناء عليه ستبقى الأرباح ضمن المعدل ذاته.

وإذا انخفضت قيمة النقد نتيجة حدث ما إلى النصف خلال مضاعفته لمنتجه مستخدماً رأس المال ذاته، فإن المنتج سيُباع بضعف قيمة النقد السابقة. ولكن رأس المال الذي وظفّه للإنتاج سيضاعف قيمته النقدية وبناء عليه، وفي هذه الحالة أيضاً، فإن قيمة المنتج ستكون متناسبة مع قيمة رأس المال كما كانت في السابق، ورغم تضاعف قيمة المنتج إلا أن الريع والأجور والأرباح ستتفاوت تناسباً مع تفاوت الكميات المختلفة لتوزُع المنتج المضاعف بين الفرق الثلاث المتشاركة به.

# الفصل الثاني

# في الريع

يبقى علينا أن ننظر في ما إذا كانت خصخصة الأرض وتوزيعها، إضافة إلى خلق مسألة الريع التي تتمخض عن ذلك، سترتب تغيّراً في القيمة النسبية للسلع؛ بغض النظر عن كمية العمل الضرورية للإنتاج. كي نستوعب هذا الجزء من الموضوع لا بد من الغوص في طبيعة الريع والقوانين الناظمة لارتفاعه أو انخفاضه.

الريع جزء من منتج الأرض يتم دفعه لمالك الأرض مقابل استخدام قوى التربة الأصلية التي تبقى سالمة. كثيراً ما يتم خلط هذه المسألة بفائدة وأرباح رأس المال. في اللغة الدارجة، يُستخدم هذا المصطلح للدلالة على ما يدفعه المزارع سنوياً لمالك الأرض. إذا كان لدينا قطعتا أرض متجاورتان ومتساويتا الحجم والخصوبة الطبيعية؛ وفي إحداها تتوفر كل وسائل البناء الزراعي؛ مجففة ومسمّدة ومقسمة بجدران ومسيجة بما يلائم الزراعة؛ بينما لا تحتوي القطعة الأخرى أياً من هذه الميزات، فمن الطبيعي أن يكون التعويض المستحق للأولى أكثر من الثانية؛ ومع ذلك فإن التعويض في الحالتين يسمى ريعاً. لكنه من الواضح أن جزءاً من المال الذي يُدفع سنوياً يذهب إلى المزرعة المستصلحة لقاء قوة التربة الأصلية السالمة؛ أما الجزء الآخر من الريع للاستخدام كرأسمال لتحسين نوعية الأرض وفي إشادة أبنية ضرورية لتأمين المحصول والمحافظة عليه. يتحدث آدم سميث أحياناً عن الريع بالشكل المحدد الذي أرغب واخترت الإشارة إليه؛ ولكنه في كثير من الأحيان يستخدم الطريقة الشعبية في مقاربة هذه المسألة؛ فهو يرى أن الطلب على الأخشاب، وارتفاع سعره في دول جنوب أوربا تبعاً لذلك تسبب في دفع ريع للغابات في النرويج حيث لم يكن هناك ضرورة لذلك في السابق أليس واضحاً إذن أن الشخص الذي دفع ما سماه سميث ريعاً قد دفع ذلك مقابل السلعة القيّمة المنتصبة

على الأرض ثم كافأ نفسه بأرباح ذلك من خلال بيعه لتلك الأخشاب؟ إذا ما تم دفع تعويض لمالك الأرض بعد قطع الأشجار وإزاحتها فمن العدل أن نسمي ذلك ريعاً لأن الدفع سيكون مقابل القوة الإنتاجية للأرض؛ ولكن في الشكل الذي وضعه آدم سميث، فإن التعويض قد دُفع مقابل تحرير الأرض وإزالة الأخشاب منها وبيعها، وليس نتيجة لحرية زرع تلك الأشجار. تحدث سميث أيضاً عن إيجار مناجم الفحم ومقالع الحجارة التي طبّق عليها الرؤية ذاتها، حيث يقول إن التعويض المدفوع للمنجم أو المقلع هو قيمة الفحم أو الحجر المستخرج منه، ولا علاقة له بالقوى الأصلية السليمة للأرض. هذا تمييز غاية في الأهمية في مقاربة مسألتي الريع والأرباح، حيث وُجد أن القوانين الناظمة لتطور مسألة الريع مختلفة بشكل كبير عن تلك الناظمة لتطور مسألة الأرباح؛ وقلما تعملان في الاتجاه ذاته؛ ففي كل الدول المتطورة، فإن كل ما يُدفع لمالك الأرض ويخص كليهما «الريع» و«الأرباح» يبقى ثابتاً بمفاعيل أسباب متناقضة، في أحيان أخرى، نراه يتقدم أو يتراجع تبعاً لرجحان هذا السبب أو ذاك. في الصفحات التالية من هذا العمل، عندما أتحدث عن «ريع الأرض» آمل أن أُفهم بأنني أتحدث عن تعويض يُدْفَع لمالك الأرض مقابل استخدام قواها الأصلية السليمة أي غير القابلة للتدمير أو الاهتلاك.

مع بدايات الاستقرار في هذه البلاد بأراضيها الغنية والخصبة والشاسعة، حيث لم يكن هناك حاجة كبيرة لفلاحة وزراعة كميات كبيرة من تلك الأرض الشاسعة بغية دعم السكان الحقيقيين أو تلك التي يمكن أن تُفلَح برأسمال يقدر عليه السكان؛ عندها لم يكن هناك ريع، لأنه لم يكن هناك أحد مستعد لدفع ريع أرض وافرة الحجم لم تُوزَّع أو تُقسَم بعد. فمن كان يرغب بفلاحتها كان يجدها بتصرفه.

وبحسب مبدأ العرض والطلب، لم يكن هناك من ريع يُدفع وذلك للسبب ذاته الذي تم ذكره سابقاً والذي يخص استخدام الهواء والماء أو مقابل أي من

عطاءات الطبيعة المتوفرة بكميات غير محدودة. بوجود كمية من المواد، وبمساعدة الضغط الجوي ومع مرونة التجار، يمكن للمحركات أن تقوم بعمل يدعم الجهد البشري إلى حد كبير، ولكن ليس هناك ثمن يُدفع مقابل المساعدات الطبيعية لأنها لا نهائية وبتصرف الجميع. وبالطريقة ذاتها، فإن منشآت التقطير والتخمير والصباغة تستخدم الماء والهواء بشكل دائم من أجل إنتاج سلعها. وبما أن هذه المواد بلا حدود، فإن لا سعر يقع عليها.[1] إذا ما كان لكل الأرض هذه المواصفات، أي إذا كانت كميتها غير محدودة، وميزاتها موحدة فإن استخدامها سيكون مجانياً. عندها فقط، ولأن الأرض ليست غير محدودة ولا ميزاتها واحدة، ومع تزايد السكان؛ فإن الأرض ذات الميزات الأدنى وذات الموقع غير المميّز وتستلزم المزارعة؛ فإن الأجرة مطلوبة مقابل استخدامها. ومع تقدم المجتمع، نرى أن أجرة الأرض ذات الخصوبة القليلة التي تدخل في المزارعة مستحقة مباشرة كما هي حال الأرض عالية الخصوبة؛ ومقدار الريع يعتمد على الفرق في ميزات هذين النوعين من الأرض.

عندما تدخل أرض خصوبتها من الدرجة الثالثة في مجال المزارعة يبدأ الريع على الثانية، ويتم تنظيمها كما سلف ذكره؛ وذلك بقياس الفرق في القدرات الإنتاجية لنوعي الأرض. في الوقت ذاته فإن إيجار الأرض ذات الخصوبة الأعلى والتميّز من الدرجة الأولى يرتفع: فهذه يجب أن تكون أجرتها أعلى من الثانية

---

[1] "الأرض، كما سبق ورأيناها، ليست العامل الوحيد في الطبيعة الذي يمتلك قوة منتجة، لكنها الوحيدة أو هي تقريباً كذلك، أن مجموعة من الناس يستولون عليها: لاستبعاد الآخرين: والتي بالتالي يمكنهم أن يكيفوا الفوائد منها. مياه الأنهار والبحار التي تعطي قوتها المحركة لآلاتنا وتحمل السفن وتغذي أسماكنا. تمتلك قوة منتجة أيضاً. والرياح التي تدير مطاحننا، وحتى حرارة الشمس، تعمل لنا، لكن لا أحد للآن قادر على القول "إن الرياح والشمس هما لي، والخدمة التي يقدمانها يجب أن يُدفع مقابلها." الاقتصاد السياسي، للكاتب ج. بي. ساي، المجلد الثاني ص 124.

بشكل دائم؛ وذلك تبعاً للفرق في الإنتاج بناء على حجم الرأس مال وكمية العمل التي تدخل في الإنتاج. مع كل خطوة من تطوّر المجتمع تجد الدول نفسها مضطرة للجوء إلى أراضٍ ذات ميزات أدنى كي تتمكن من سدّ حاجتها من الغذاء، وهنا يحدث ارتفاع في ريع الأرض الأكثر خصوبة.

لنفترض أن الأرض (1) و(2) و(3) ستنتج برؤوس أموال وكميات عمل متساوية؛ محصولاً صافياً قدره (100) و(90) و(80) ربعة من الذرة؛ وفي بلد جديد حيث الأرض وافرة وخصبة مقارنة مع عدد السكان المحدود، وحيث يلزم حرث الأرض رقم (1) فقط، وحيث يعود المحصول الصافي لزارع الأرض ذاته وسيكون أرباحاً للاستثمار الذي قدمه، ومع ازدياد السكان مما يجعل حرث وزرع القطعة رقم (2) ضرورة حيث تنتج (95) ربعة فقط، فإن الريع سيبدأ على القطعة رقم (1) على الفور، لأنه إما سيكون هناك درجتان للأرباح على رأس المال الزراعي؛ أو أن عشرة ربعات من الذرة يجب أن تُسحب من إنتاج قطعة الأرض رقم (1) لسبب آخر.

لو كان من يزرع الأرض رقم (1) هو مالكها أو أي شخص آخر، فإن هذه العشرة شوالات ستكون الأجرة، لأن زارع الأرض رقم (2) سيحصل على النتيجة ذاتها برأس المال ذاته فيما لو زرع الأرض رقم (1). فعليه إما أن يزرع الأرض رقم (2) ولا يدع إيجاراً أو يستمر بزرع رقم (1) ويدفع عشر ربعات ذرة ريعاً.

وبالطريقة ذاتها فإنه عندما توضع القطعة رقم (3) في الخدمة وتبدأ فلاحتها فإن أجرة القطعة رقم (2) ستكون عشر ربعات أو ما قيمته عشر ربعات بينما ترتفع أجرة القطعة رقم واحد إلى عشرين ربعة من الذرة لأن زارع القطعة رقم (3) سيحصل على الأرباح ذاتها فيما إذا دفع عشرين ربعة ريعاً للقطعة رقم (1) أو عشر ربعات للقطعة رقم (2) أو أنه قام بفلاحة وزراعة القطعة رقم (3) دون مقابل.

ما يحدث غالباً هو أنه قبل زرع قطع الأرض 2 أو 3 أو 4 أو 5 أو ما هو أسوأ من حيث النوعية: يمكن أن يُوّظف رأس مال بشكل منتج أكثر في تلك الأراضي قيد الاستثمار الزراعي. قد يجد المرء بأنه من خلال مضاعفة رأس المال في استثمار القطعة رقم (1) فإن الإنتاج سيزداد بما مقداره 85 ربعة من الذرة. وهذه الكمية تزيد حتماً عما يمكن أن تنتجه القطعة رقم (3) إذا ما استُثمرَ فيها رأس المال ذاته.

والحال هكذا فإنه من الأفضل أن يتم استثمار رأس المال في الأرض القديمة وهكذا سيأتي بإيجار أعلى لأن الريع هو دائماً الفرق بين ما نحصل عليه من إنتاج من خلال توظيف كميات متساوية من العمل ورأس المال، فإنه برأس مال قدره (1000) جنيه يستطيع مزارع أن يحصل على (100) ربعة من القمح من أرضه، وبتوظيفه ألفاً إضافية يحصل على (85) ربعة، فإن صاحب الأرض يكون قد أجبره على دفع (15) ربعة أو قيمتها كريع إضافي لأنه غير مسموح بوجود معدلين للأرباح. إذا ما رضي المزارع بحسم (15) ربعة من عائدات الألف الثانية المستثمرة فلأنه ليس هناك توظيف أكثر عائدية مما جنته تلك الألف الثانية. معدل الأرباح العام على ذلك الاستثمار عادة نسبي وتناسبي فإذا ما رفض المزارع تلك النسبة من الأرباح ستجد أن هناك كثيرين راغبون بالتنازل عن تلك الأرباح الزائدة لمالك الأرض التي تم الحصول على تلك الأرباح من خيرها.

في هذه الحالة كما في السابقة، لا يدفع رأس المال الموظّف أي إيجار لقد تم دفع (15) ربعة من الذرة كريع للألف الأولى بقوتها الإنتاجية الأعظمية، ولم يُدفع أي إيجار لتوظيف الألف الثانية. إذا ما تم توظيف ألف ثالثة في الأرض ذاتها بعائد قدره (75) ربعة، فالألف الثانية سيترتب عليها إيجار، وسيكون ذلك مساوياً للفرق بين منتج الألفين، أو عشرة شوالات وفي الوقت ذاته سيزداد الريع

على الألف الأولى من 15 إلى 25 ربعة، بينما الألف الأخيرة فإنها لن تدفع أي ريع على الإطلاق.

إذا ما توفرت الأرض الجيدة الصالحة للزراعة بشكل أكثر وفرة من الغذاء اللازم لتزايد السكان؛ وإذا ما تم استثمار رأس المال بشكل لا نهائي دون حسومات عن العائدات عند توظيفها في الأراضي القديمة، فلن يكون هناك رفع للإيجار لأن الريع مستوجب على توظيف حجوم إضافية من العمل.

إن الأرض الأكثر خصوبة والأفضل موقعاً هي أول أرض تُفلح وتُزرَع، والقيمة التبادلية لإنتاجها تتم معادلته بالطريقة ذاتها مع القيمة التبادلية لكل السلع الأخرى عبر الحجم الكلي للعمل اللازم بأشكاله المختلفة للحصول على المنتج وإيصاله إلى السوق. عندما توضع أرض أقل خصوبة في مجال الزراعة، فإن القيمة التبادلية للمواد الخام ترتفع بسبب تطلبها حجماً أكبر من العمل عن القيمة التبادلية لكل السلع، سواء كانت مصنعة أم مستَخرَجة من المناجم أو منتجة من الأرض، لا ينظمها انخفاض حجم العمل الكافي لإنتاجها في الظروف الأفضل ومن قبل أولئك الذين يمتلكون تسهيلات خاصة للإنتاج؛ بل عبر الكمية الأعظمية للعمل الداخل في إنتاج تلك السلع من قبل أولئك الذين لا يملكون تلك التسهيلات والوسائل المفضّلة للإنتاج.

في مؤسسة خيرية، حيث الفقراء يعملون بأموال المتبرعين والمحسنين، تكون أسعار السلع الناتجة عن عمل كهذا غير محكومة بالتسهيلات المقدمة لهؤلاء العاملين بل بالصعوبات الطبيعية والعادية والمألوفة التي يواجهها أي مصنّع. الصناعي الذي لا تتوفر له أي تسهيلات قد يغادر السوق إذا ما كانت البضائع المعروضة في السوق؛ من قبل أولئك العاملين الذين تم تفضيلهم، قد لبّت رغبات وحاجات المجتمع. إذا ما استمر ذلك الصناعي في مهنته فلا بد من أن يستقي منها

معدل ربح مقبول وعادي، وذلك يشكّل شرط بقائه في السوق؛ ولا يحدث ذلك إلا عندما يُباع منتجه بسعر متناسب مع كمية العمل الداخلة في إنتاجه.[1]

يبقى صحيحاً أنه في الأرض الأطيب يمكن الحصول على الإنتاج ذاته بالجهد ذاته، ولكن قيمته سترتفع بسبب تقلص عائدات ما يجنيه من يعمل في أرض أقل خصوبة وبناء على ذلك نشهد رجحان كفة العمل في أرض خصبة مقابل العمل في أرض أقل خصوبة. تلك الفوارق لا تضيع بل تنتقل من المزارع أو المستهلك إلى مالك الأرض؛ ومع ذلك فإن لزوم المزيد من العمالة في الأرض الأقل خصوبة، وبما أنه من تلك الأرض الأقل خصوبة تمكنا من الحصول على التموين اللازم من المواد الخام فإن القيمة المقارنة للإنتاج ستستمر باحتلال موقع أعلى من مستواها السابق، وبالحصول على مزيد من القبعات والأحذية والثياب التي لا تدخل في إنتاجها هذه الكميات الإضافية من العمل.

---

[1] هل نسي السيد ساي، في المقطع التالي، أن كلفة الإنتاج هي التي في النهاية تنظم السعر؟ "إن منتج العمل المستخدم على الأرض يمتلك هذه الميزة الخاصة، أنها لا تغدو أغلى بصيرورتها أكثر ندرة، لأن السكان يقلون دائماً في الوقت الذي يقل فيه الطعام، وبالتالي فإن كمية المنتجات المطلوبة تتقلص في الوقت نفسه الذي تتقلص فيه الإمدادات. علاوة على ذلك، لا يلاحظ أن الذرة أغلى في تلك الأمكنة التي توجد فيها وفرة من الأراضي غير المحروثة من البلدان التي حرثت فيها الأراضي بالكامل. إنكلترا وفرنسا حرثت أراضيهما بطريقة ناقصة في العصور الوسطى منها في الوقت الحاضر؛ وقد أنتجت من المنتج الخام أقل كثيراً؛ وعلى الرغم من ذلك كل ما يمكننا الحكم بالمقارنة مع قيمة الأشياء الأخرى، لم تكن الذرة تباع بسعر أعلى. إذا كان المنتج أقل، كان السكان كذلك: ضعف الطلب عوض ضعف العرض." المجلد الثاني، ص 338. كون السيد ساي متأثر برأي أن سعر السلع ينظّم بسعر العمل، ومفترضاً بدقة أن المؤسسات الخيرية من كل الأنواع تميل إلى زيادة السكان أكثر مما سيكون لولا ذلك، وبالتالي لتخفيض الأجور، يقول: "أشك بأن رخص السلع التي تأتي من إنكلترا، تسبب جزئياً زيادة في عدد المؤسسات الخيرية الكبير التي توجد في ذلك البلد." المجلد الثاني، ص 277. هذا رأي متماسك لشخص يدافع عن أن الأجور هي التي تنظم السعر.

إن سبب ارتفاع القيمة المقارنة للمواد الخام يكمن في زيادة كمية العمل اللازمة لإنتاج تلك المواد، وليس بسبب دفع الريع لمالك الأرض. إن قيمة الذرة تُحدّد بكمية العمل اللازمة لإنتاجها في تلك الأرض بنوعيتها وبذلك رأس المال الداخل في الإنتاج لا بقيمة الريع المدفوع لصاحب الأرض. مادة الذرة ليست غالية لأن هناك إيجار يدفع بل إن هناك إيجار يُدفَع لأن مادة الذرة مرتفعة السعر. لوحظ منطقياً أنه لا تخفيض في سعر المادة رغم حصول أصحاب الأرض على الريع سلفاً.

إن إجراء كهذا يمكّن بعض المزارعين من العيش كسادة ولكنه لن يقلّص كمية العمل الضرورية للحصول على مواد خام من الأرض الأقل إنتاجية زراعية.

ليس هناك ما هو أكثر شيوعاً من سماع الحديث عن الإيجابيات التي تمتلكها الأرض مقارنة بأي مصدر للإنتاج النافع على حساب الفائض الذي تولده بصيغة ريع. مع ذلك، فإنه عند توفر الأرض بكثرة وعندما تكون أكثر إنتاجية وخصوبة؛ فإنها لا تأتي بأي إيجار. فقط عندما تنحدر قواها وتضمحل عائداتها مقابل العمل فيها فإن جزءاً من المنتج الأصلي يذهب كإيجار للأكثر خصوبة.

ميزة الأرض هذه يجب أن تُلحَظ كمثلب مقارنة مع المِنَح الطبيعية الموهوبة للصناعيين. وهنا يكمن تميّز الأرض.. لو كان الهواء والماء ومرونة البخار والضغط الجوي ذوي ميزات مختلفة وكان بالإمكان خصخصتها أو اقتسامها وامتلاكها؛ ولو كان وجود كل من تلك الميزات بحجم معتدل ـ كما حال الأرض ـ لانطبقت عليها مسألة الريع.

عند التصنيع ترتفع قيمة السلع؛ والإنسان يفعل الكثير بعرقه؛ ويبقى فعل الطبيعة أبطأ؛ ومع ازدياد التصنيع تفقد الأرض تفوقها لمحدودية قواها.

إذا كان فائض الإنتاج الذي توفره الأرض في شكل ريع ميزة إيجابية، فالمرغوب فيه، كل سنة، أن تغدو الآلات المصنّعة حديثاً أقل كفاءة من الآلات القديمة؛ حيث أنها من دون شك تعطي قيمة تبادلية أعلى للبضائع المصنّعة، ليس

فقط بتلك الآلة بل بكل الآلات الأخرى في المملكة، وسيدفَع الريع لكل أولئك الذين يمتلكون الآلات الأكثر إنتاجية.[1]

---

[1] يقول آدم سميث: "في الزراعة أيضاً، تعمل الطبيعة إلى جانب الإنسان؛ ومع أن عملها لا يكلف نفقة، فإن لمنتجها قيمة، مثله مثل العامل الأغلى." إن عمل الطبيعة يُدفع له، ليس لأنها تفعل كثيراً، بل لأنها تعمل قليلاً. وعلى نحو متناسب بقدر ما تغدو شحيحة في عطاياها، تنتزع سعراً أعلى لعملها. وحيث تكون محسنة كثيراً، فإنها تعمل دائماً دون مقابل. "الماشية العاملة التي تستخدم في الزراعة، لا تسبب، مثل العمال في المصانع، إعادة إنتاج قيمة مساوية لما تستهلكه، أو لرأس المال الذي يستخدمها، مع أرباح مالكها فقط، بل قيمة أعلى كثيراً من رأس مال المزارع وكل أرباحه، إنها تسبب على نحو منتظم إعادة إنتاج ريع مالك الأرض. هذا الريع يمكن أن يعتبر إنتاج تلك القوى في الطبيعة، والاستعمال الذي يعيره مالك الأرض للمزارع. إنه أكبر أو أصغر تبعاً لحجم تلك القوى المفترضة، أو بتعبير آخر، أو تبعاً لخصوبة الأرض الطبيعية أو المحسنة. إن ذلك هو عمل الطبيعة، التي تبقى بعد حسم أو تعويض كل شيء يمكننا أن نعتبر أنه من عمل الإنسان. إنه نادراً ما يكون أقل من الربع، وغالباً ما يكون أكثر من ثلث المنتج الكلي. لا كمية مساوية من العمل المنتج في المصانع، يمكن أن تسبب مثل هذا الإنتاج الكبير. فيها لا تعمل الطبيعة شيئاً، الإنسان يعمل كل شيء، وما أعيد إنتاجه يجب أن يتناسب مع قوة العوامل التي أنتجته. رأس المال الذي استخدم في الزراعة، لذلك، لا يضع في الحركة كمية أكبر من العمل المنتج من أي رأس مال مساوية مستخدم في الصناعة، لكن في النسبة أيضاً إلى كمية العمل المنتج الذي يستخدمه، إنه يضيف قيمة أكبر كثيراً إلى المنتج السنوي للأرض وعمل البلد، إلى الثروة الحقيقية وعائدات سكانه، في كل الطرق التي يمكن أن يُوظف فيها رأس المال، إنه الأكثر فائدة للمجتمع." الكتاب الثاني، الفصل الخامس، ص 15.
ألا تعمل الطبيعة شيئاً للإنسان في الصناعة؟ هل قوى الرياح والماء التي تحرك آلاتنا وتساعد ملاحتنا لا شيء؟ ضغط الجو وتمدد البخار، الذي يمكننا من تشغيل المحركات الأكثر ضخامة – أليست من عطايا الطبيعة؟ لئلا نقول شيئاً عن آثار مسألة الحرارة في تليين المعادن وإذابتها، من تفسخ الجو في عملية الصياغة والاختمار. لا توجد صناعة يمكن الإشارة إليها، لا تقدم فيها الطبيعة مساعدتها للإنسان، وتعطي فيها بسخاء من دون مقابل.
في الإشارة إلى هذا المقطع الذي نسخته من آدم سميث، يلاحظ السيد بوكنان، "سعيت إلى تبيان أنه في الملاحظات على العمل المنتج والعمل غير المنتج، الذي يتضمنه المجلد الرابع، أن الزراعة لا تضيف أكثر إلى المخزون الوطني من أي صنف آخر في الصناعة. إن التوقف عند إعادة إنتاج الريع أنه عظيم جداً لفائدة المجتمع، السيد سميث لم يفكر في أن الريع هو نتيجة للسعر العالي، وأن ما يكسبه مالك الأرض في هذه الطريقة، إنما يكسبه على حساب المجتمع بشكل عام. لا يوجد كسب مطلق في إعادة إنتاج الريع؛ إنها طبقة واحدة تكسب على حساب طبقة أخرى. إن فكرة الزراعة هي جمع الإنتاج، والريع بالتالي، لأن الطبيعة تتعاون مع صناعة الإنسان في عملية الحراثة، مجرد خيال. ليس من المنتج، بل من السعر الذي يباع به المنتج، يستخرج الريع، وهذا السعر يتم الحصول عليه ليس بسبب مساعدة الطبيعة في الإنتاج، بل لأن السعر متناسب بين الاستهلاك والعرض."

إن ارتفاع الريع مرتبط دائماً بازدياد الثروة في بلد ما وبصعوبة تأمين الغذاء للتزايد السكاني. إنه من أعراض الغنى وليس مسبباً له؛ لأن الثروة تزداد بسرعة أكبر بينما الريع ثابت أو حتى في هبوط. يزداد الريع بشكل ملحوظ مع انخفاض إنتاجية الأرض المتاحة. وتزداد الثروة بسرعة في بلدان تكون فيها الأرض المتاحة شديدة الخصوبة والتصدير غير مقنن؛ وحيث تتضاعف إنتاجية الأرض من خلال التطوير الزراعي دون زيادة في نسبة كمية العمالة، وحيث يكون التطوّر في مسألة الريع بطيء نتيجة لكل ما تقدم.

إذا كان غلاء الذرة نتيجة الريع وليس سبباً له، فإن سعره يتأثر بارتفاع وهبوط الريع وبذا يكون الريع جزءاً من السعر، ولكن بالمقابل، الذرة التي تنتجها أكبر كمية من العمل تشكل الناظم لسعر الذرة، أما الريع فلا يستطيع ولا يمكن أن يكون داخلاً كعنصر أساس في تسعيره.[1]

ومن هنا، فإن آدم سميث ليس على حق عندما يفترض أن القاعدة الأصلية التي تنظم القيمة التبادلية للسلع (تحديداً، الكمية المقارنة للعمل الداخل في إنتاجها) يمكن تغييرها عبر خصخصة الأرض ودفع الريع. تدخل المادة الخام في تركيب معظم السلع؛ ولكن قيمة المادة الخام وقيمة الذرة أيضاً تنظمها إنتاجية الجزء الأخير المستثمر من رأس المال على الأرض دون دفع أي ريع؛ ومنها لا يشكل الريع جزءاً من سعر السلعة.

نناقش حتى الآن تأثيرات التطور الطبيعي للثروة والسكان على الريع في بلد أرضه متنوعة القوة الإنتاجية. رأينا أنه مع كل جزء من رأس المال الإضافي اللازم في الأرض القليلة المردود، فإن الريع يرتفع. وبناء على المبدأ ذاته فإن أي ظروف

(1) الفهم الواضح لهذا المبدأ هو، آنا مقتنع، الأكثر أهمية لعلم الاقتصاد السياسي.

اجتماعية تجعل توظيف رأس المال ذاته في الأرض غير ضروري (.... الأمر الذي يجعل آخر جزء موظف أكثر إنتاجية) يخفض الريع. إن أي تخفيض كبير في رأس مال أي بلد؛ بحيث يستحق مادياً المبالغ المخصصة للحفاظ على العمالة؛ سيكون له التأثير ذاته في حفظ الريع. ينظم السكان أنفسهم عبر المبالغ الداخلة في توظيفهم، ومن هنا يزدادون وينقصون بانخفاض وازدياد رأس المال. كل تخفيض في رأس المال يتبعه بالضرورة طلب أقل تأثيراً على الذرة أو انخفاض في الأسعار وانحسار في الزراعة. إن أرضاً ذات ميزات مقبولة الإنتاجية ستنتهي تباعاً مع هبوط القيمة التبادلية لمنتجها؛ وتلك الأرض ذات الميزات الأعظم ستكون الأقل زراعة لأنه لا ريع يُدفَع مقابلها.

تحدث المفاعيل ذاتها في أي بلد تزداد فيه الثروة ويرتفع عدد سكانه وخاصة مع ترافق تلك الزيادة بتحسينات في الزراعة تماماً كما يكون حصر ضرورة زرع الأرض الأفقر أو صرف كميات كبيرة من رأس المال في زرع الأجزاء الأكثر خصوبة.

إذا كان مليون ربعة من الذرة ضرورية لسد حاجة مجموعة بشرية ويمكن إنتاجها من قطع الأرض (1) و(2) و(3) التي ذُكرت سابقاً وإذا ما اكتُشف أن تحسيناً ما يطرأ يجعل من الأرض رقم (1) و(2) تنتج الكمية المطلوبة من دون دخول رقم (3) في الإنتاج؛ فإن التأثير المباشر سيكون انخفاضاً في الريع لأن الأرض رقم (2) بدلاً من الأرض رقم (3) يمكن أن تُزرَع دون دفع أي ريع؛ وبدلاً أن يكون ريع رقم (1) هو الفرق بين منتج رقم (3) ورقم (1)، سيكون الفرق بين رقم (2) و(1) فقط. بعدد السكان ذاته ودون زيادة، لن يكون هناك طلب على أي كمية إضافية من الذرة؛ فالعمل ورأس المال الموظفان في القطعة رقم (3) يُكرّسان لإنتاج السلع المطلوبة للمجتمع؛ ولن يكون لذلك تأثير في رفع الريع ما لم تكن المادة الخام لتصنيع تلك السلع الأخرى متعذرة من دون توظيف رأس مال

بريعية أقل في تلك الأرض؛ وفي حال كهذه فإن القطعة رقم (3) يجب أن تُزرَع ثانية.

مما لا شك فيه سيقود الهبوط في السعر النسبي للمنتج الخام كنتيجة للتطوير الزراعي أو كمحصلة لانخفاض حجم العمل الداخل في الإنتاج بشكل طبيعي إلى تراكم يؤدي إلى زيادة في أرباح المنتج. هذا التراكم سيقود إلى طلب زائد على العمالة وإلى ارتفاع في الأجور وزيادة في عدد السكان ولمزيد من الطلب على المنتج الخام وبالتالي إلى زيادة في الزراعة. على أية حال، فقط بعد زيادة السكان يصبح الريع عالياً كما كان سابقاً. بكلام آخر. أي بعد أن تدخل قطعة الأرض رقم (3) في الإنتاج الزراعي. عندها ستكون فترة زمنية لا بأس بها قد انقضت؛ فترة تشهد انحساراً في معدلات الريع.

التطوير في مجال الزراعة نوعان: واحد يرفع الطاقة الإنتاجية للأرض، وآخر يمكننا، من خلال تطوير آلاتنا، من الحصول على خير الأرض بعمالة أقل. كلاهما يقود إلى هبوط في سعر المنتج الخام. وكلاهما يؤثران بالريع؛ ولكنهما لا يؤثران به بشكل متساو. إن لم يحققا هبوطاً في سعر المنتج الخام فلن يكون تطويراً لأن الميزة الأساس للتطوير تكمن في تقليل حجم العمل المطلوب سابقاً لإنتاج سلعة ما؛ وهذا التقليل أو الاختصار لا يتم دون هبوط في سعره أو قيمته النسبية.

إن التطويرات التي تزيد الطاقة الإنتاجية للأرض تتمثل بأمور مثل الدورة الأكثر مهارة للمحاصيل والاختيار الأفضل للأسمدة. هذه التطويرات تمكننا من الحصول على المنتج ذاته من كمية الأرض ذاتها. إذا استطعت تأمين غذاء ماشيتي عبر زرع كمية من الشوندر إضافة إلى محصولي من الذرة، فإن الأرض اللازمة كمراعٍ للماشية تغدو بلا جدوى؛ لاسيما إن الكمية ذاتها من المنتج الخام قد جُنيت من خلال استخدام كمية أقل من الأرض. إذا ما اكتشفت أن نوعاً من

الأسمدة يجعل الأرض تنتج 20% إضافية من الذرة يمكنني أن أعيد جزءاً من رأس المال المستثمر في الجزء الأقل إنتاجية من الأرض. ولكن، كما لاحظنا سابقاً، يجب ألا تبقى الأرض دون حراثة وذلك من أجل تخفيض الريع. ويكفي من أجل ذلك توظيف أجزاء متتالية من رأس المال في الأرض ذاتها وبنتائج مختلفة؛ والجزء الذي يعطي النتيجة الأقل يجب أن يسحب من الاستعمال. إذا تمكنت من خلال إدخال زراعة الشوندر أو باستخدامي نوعاً منشطاً جداً من السماد أن أحصل على المنتج ذاته برأس مال أقل، وذلك دون الإخلال بالقوة الإنتاجية لأجزاء رأس المال المتوالية؛ يمكنني أن أُخْفِضَ الريع، لأن الجزء المختلف والأكثر إنتاجية سيكون ذاك الذي يشكّل المعيار الذي أقيس به كل جزء من العملية الإنتاجية.

فمثلاً؛ إن أعطت الأجزاء المتوالية لرأس المال كميات قدرها (100) و(90) و(80) و(70) بشكل متوالٍ، سيكون الريع المترتب على ذلك (60) أو الفرق بين

(70) و(100) وهو 30

و(70) و(90) وهو 20

و(70) و(80) وهو 10

وسيكون إجمالي المنتج بعد الحذف (340).

ومع توظيفي هذه الأجزاء بقي الريع كما هو، رغم أن منتج كل جزء يجب أن يخضع للزيادة ذاتها.

إن ازداد المنتج من (100) و(90) و(80) و(70) إلى (125) و(115) و(105) و(95)، سيبقى الريع كما هو، أي الفرق بين

(95) و125 وهو 30

و(95) و115 وهو 20

(95) و105 وهو 10

أي ما مجموعه (60)

بينما ارتفع المنتج إلى (440) بدلاً من (430)

ومع هذه الزيادة في الإنتاج، ومن دون زيادة في الطلب،[1] لن يكون هناك محفز لاستثمار المزيد من رأس المال في الأرض وفي حال كهذه سيتم سحب جزء من الأجزاء الموظفة، وبذا سيكون إنتاج آخر جزء (105) بدلاً من (95) وهنا سيخفض الأجر إلى (30)، والفرق بين

105 و125 وتساوي 20

و105 و115 وتساوي 10

أي ما مجموعه (30)

ويبقى المنتج كافياً لحاجات الناس، لأنه سيكون 345 ربعة من الذرة؛ والحاجة الأساسية المطلوبة ليست أكثر من 340 ربعة. وهناك على أية حال تحسينات قد تخفض القيمة النسبية للمنتج من دون تخفيض ريع الذرة، مع أنها قد تخفض الريع النقدي للأرض. تحسينات أو تطويرات كهذه لا تزيد من القوة الإنتاجية للأرض ولكنها تمكننا من الحصول على المنتج باستخدام كمية أقل

[1] أمل أني لم أكن مفهوماً بما أن الحط من أهمية كل أنواع التحسينات في الزراعة لمالكي الأرض – إن تأثيرها المباشر هو تخفيض الريع، لكن بما أنها تقدم حافزاً كبيراً لعدد السكان وفي الوقت نفسه تمكننا من حراثة الأراضي القاحلة، بعمل أقل، فإنها في النهاية ذات أهمية كبيرة لمالكي الأرض. الفترة في كل حال يجب أن تتلاشى التي تكون خلالها ضارة إيجابياً بالنسبة له.

من العمل تخص تلك التطويرات صياغة رأس المال المستخدم في الأرض لا زراعة الأرض ذاتها. إن التحسين يكون في الأدوات الزراعية كآلات الحراثة والبذار؛ والاقتصاد في استخدام الخيول في الزراعة؛ وزيادة المعرفة في الفن البيطري. رأس مال أقل، الذي هو الشيء نفسه مثل عمل أقل، يُوَظَّف في الأرض؛ ولكن للحصول على كمية الإنتاج ذاتها من دون الحاجة إلى زراعة مزيد من الأرض الأقل جودة. تعتمد زيادة أو ثبات أو انخفاض توظيف أجزاء من رأس المال على كون هذه التحسينات تؤثر في ريع الذرة أم لا. فإذا ما تم توظيف أربعة أجزاء من رأس المال: (50) و(60) و(70) و(80) في الأرض وأعطى كل منها النتيجة ذاتها، ومكنتني التحسينات في صياغة رأس المال هذا من سحب (5) من كل منها بحيث تصبح على التوالي: (45) و(55) و(65) و(75)، فإن ريع الذرة لن يلحقه أي تغيير؛ ولكن اذا لحقت التحسينات فقط ذلك الجزء الأقل إنتاجية من رأس المال، فإن ريع الذرة سيهبط فوراً، لأن الفرق بين الرأس مال الأكثر إنتاجية والجزء الأقل إنتاجية سيضمحل؛ إن ذلك الفارق بالذات هو الذي يشكل الريع المذكور.

آمل أنه، من دون المزيد من الأمثلة الحسابية، قد قيل ما يكفي بأن ما يلغي التباين في المنتجات المستخرجة، عبر توظيف أجزاء متتالية من رأس المال في الأرض ذاتها أو في أرض جديدة، يخفض الريع وإن ما يزيد هذا التباين يولّد تأثيراً عكسياً ويرفع الريع.

وفي الحديث عن الريع المستحق لمالك الأرض، فقد نظرنا إليه كجزء من الإنتاج يتم الحصول عليه عبر توظيف رأسمال معين في مزرعة دون الإشارة إلى قيمته التبادلية. وبما أن السبب ذاته، أي صعوبة الإنتاج، ترفع القيمة التبادلية للمنتج الخام وترفع نسبة الجزء الخام المدفوع للمالك كريع، فإنه من الواضح أن

المالك يستفيد إفادة مضاعفة من صعوبة الإنتاج؛ بداية تصبح حصته أكبر وثانياً تصبح السلعة التي يتقاضى عليها الأجر أكثر قيمة.[1]

[1] لجعل هذا أكثر وضوحاً، وإظهار الدرجات التي ستتباين فيها الذرة والريع النقدي، دعونا نفترض أن عمل عشرة رجال، في أرض ذات خصوبة معينة، ستحرز 180 ربعة من القمح وستكون قيمتها 4 جنيهات للربعة، أو 270 جنيهاً، وأن عمل عشرة رجال إضافيين على الأرض نفسها أو أي أرض أخرى لا ينتج إلا 170 ربعة إضافية، فإن سعر القمح سيزداد من 4 جنيهات للربعة إلى4s. 8d.4 للـ 170 : أو 180 : 4s. 8d.4 جنيه؛ أو، كما في إنتاج 170 ربعة، عمل عشرة رجال ضروري في حالة واحدة، وفقط 9.44 في الأخرى، الزيادة ستكون 9.44 إلى 10 أو 4 جنيهات إلى 4s. 8d.4 . وإذا استخدم الرجال العشرة مرة أخرى العائد يكون:

160 ، السعر سيرتفع إلى 10s. 0d.4 جنيه

150 ، السعر سيرتفع إلى 16s. 0d.4 جنيه

140 ، السعر سيرتفع إلى 2s.1 0d.4 جنيه

والآن إذا لم يكن يدفع ريعاً للأرض التي أنتجت 180 ربعة، عندما كانت الذرة بـ 4 جنيهات للربعة، فسيدفع ثمن 10 ربعات كريع عندما لا يمكن إنتاج إلا 170 ربعة بسعر 4s. 8d.4 جنيه سيكون المبلغ 7s. 6d.42 جنيه. وعشرين ربعة عندما لا تنتج إلا 160 ربعة التي سيكون ثمن الربعة 10s. 0d.4 جنيه ويكون الريع 90.0.0 جنيهاً

و 30 ربعة للـ 150 بسعر 16.0.4 . جنيه للربعة ويكون الريع 144.0 جنيهاً

و 40 ربعة للـ 140 بسعر 2.10.5 . جنيه للربعة ويكون الريع 205.13 جنيه

سيزداد الريع بنسبة {100, 200, 300, 400} وريع النقد بنسبة {100, 212, 340, 485}

# الفصل الثالث

# في ريع المناجم

كما الحال في مواد أخرى، يتم الحصول على المعادن بالعمل. إنها، في الحقيقة، عطاء الطبيعة؛ ولكن جهود الإنسان تستخرجها من باطن الأرض وتعدها لخدمتنا كبشر.

المناجم، كما الأرض، تستحق إيجاراً لمالكها. وهذا الريع، كما إيجار الأرض، هو النتيجة لا السبب وراء القيمة العالية لمنتجها. إذا كان هناك وفرة في المناجم الغنية القابلة للخصخصة، فإن لا إيجاراً يترتب على ذلك. قيمة منتجها تعتمد على كمية العمل اللازمة لاستخراج المعادن من تلك المناجم وإيصالها إلى الأسواق.

هناك مناجم بميزات متعددة تقدّم نتائج مختلفة باستخدام مقادير متساوية من العمل. المعادن المستخرجة من أكثر المناجم فقراً يجب أن تحمل قيمة تبادلية لا تكفي فقط تغطية اللباس والغذاء والضروريات الأخرى لهؤلاء المستخدمين للعمل فيها وجلب المنتج إلى السوق بل لتهيئ الحاجات العادية لذاك الذي يوفر ما يلزم للقيام بهذه المهمة.

إن عائدات رأس المال من المناجم الأكثر فقراً التي لا تدفع إيجاراً تنظّم الريع لتلك المناجم الأكثر إنتاجية، يُفترَض بهذا المنجم أن ينتج الأرباح المعلومة لرأس المال المُسْتَثْمَر، كل ذاك الذي تنتجه المناجم الأخرى أكثر من هذا المنجم يجب أن يدفع للمالك كريع. بما أن هذا المبدأ يشبه تماماً ذاك الذي عرضنا له بخصوص الأرض فإنه لا ضرورة لمزيد من التعليق عليه.

يكفي أن نشير إلى أن القاعدة العامة ذاتها التي تنظّم قيمة المادة الخام والسلع المصنعة تنطبق على المعادن، فقيمتها لا تعتمد على معدل الأرباح أو الأجور أو الريع المستحق للمالك، بل على الكمية الكلية للعمل اللازم لاستخراج المعدن وإيصاله إلى السوق.

كأية سلعة أخرى، قيمة المعادن متغيّرة. قد تقع تحسينات في الأدوات والآلات المستخدمة في التنقيب؛ الأمر الذي يمكن اعتباره داعماً للعمل. ويمكن اكتشاف مناجم جديدة وأكثر إنتاجية. في تلك المناجم وبكمية العمل نفسها، يمكن استخراج المزيد من المعادن؛ ويمكن زيادة الوسائل التي تيسّر وصولها إلى السوق. في أي من هذه الحالات، نجد أن قيمة المعادن تنخفض، وتصبح قيمتها التبادلية، بناء على ذلك، أقل. من جانب آخر، وبسبب زيادة الصعوبة في استخراج المعادن والتي تمليها زيادة الأعماق المطلوب العمل فيها، ويسبب تراكم المياه، فإن قيمة المعادن، مقارنة بمواد أخرى، ستزداد بشكل ملحوظ.

من هنا، لُوحظ بشكل منطقي أنه مهما توافقت عملة بلد ما مع المعايير الموضوعة، فإن النقود المصنوعة من الذهب والفضة تبقى عرضة للتذبذب في قيمتها لا عَرَضياً أو مؤقتاً بل بشكل طبيعي ودائم؛ تماماً كما هو حال سلع أخرى.

مع اكتشاف أمريكا والمناجم التي تزخر بها، حدث تأثير كبير في السعر الطبيعي للمعادن الثمينة. يرى كثيرون بأن هذا التأثير لم ينتهِ بعد. من المحتمل، على أية حال، أن كل التأثيرات في قيمة المعادن المتمخضة عن اكتشاف أمريكا، قد انتهت منذ مدة طويلة وأن أي انخفاض قد طرأ على قيمتها في السنوات الأخيرة يعود إلى التحسينات الجارية على العمل في المناجم.

أي كان السبب الذي نتج عنه هكذا انخفاض إلا أن التأثير كان محدوداً وتدريجياً؛ فأي شعور بالإرباك جراء التعامل بالذهب والفضة كوسائل قياس لقيمة المواد الأخرى كان محدوداً من الناحية العملية. كانت تلك المعادن بلا شك

مقياساً متحولاً للقيمة وما من سلعة يمكن أن تكون أقدر منهما مرونة في القياس. هذه الصفات إضافة إلى ميزات أخرى تمتلكها هذه المعادن - كصلابتها وطواعيتها وانقساميتها مثلاً أمنت لها أفضلية كمعيار للمال في البلدان المتحضرة.

إن كانت حجوم متساوية من العمل ورؤوس أموال ثابتة متساوية تستطيع الحصول في كل الأوقات من منجم معيّن على كميات متساوية من الذهب، فإن الذهب سيكون مقياساً ثابتاً للقيمة. فالكمية تكبر مع الطلب؛ ولكن قيمتها تبقى ثابتة، ويمكن حسابها لقياس القيمة المتغيّرة لأشياء أخرى. في جزء سابق من هذا العمل، اعتبرت الذهب كمادة تتميّز بهذا الاتساق؛ وفي الفصل التالي سأستمر بالفرضية ذاتها؛ ففي الحديث عن الأسعار المتغيّرة، سيتم النظر إلى التغيّر كتغيّر في السلعة ذاتها لا في الوسيلة المستخدمة في تقدير قيمتها.

# الفصل الرابع
# في السعر الطبيعي وسعر السوق

عندما نجعل العمل الأساس في قيمة السلع، والكمية المقارنة للعمل الضرورية لإنتاجها، القاعدة التي تحدد كمية البضائع الواجب تقديمها مقابل بضائع أخرى، يجب ألا يفترض أحد بأننا ننكر الفوارق المؤقتة والعرضية بين السعر الحقيقي أو سعر السوق وسعرها الأساسي أو الطبيعي.

في مسار الأحداث العادي، ما من سلعة يستمر توفيرها لوقت معين بدرجة الوفرة نفسها كما تتطلب رغبات وأمنيات البشر. وبناء عليه، لا يوجد شيء غير عرضة لتغيرات مؤقتة أو عرضية في السعر.

إنه فقط بناء على تلك المتغيرات يتم توزيع رأس المال بهذا الشكل الدقيق. إنه شرط الوفرة ولا شيء آخر. هكذا يكون إنتاج السلع المختلفة المطلوبة. مع ارتفاع أو انخفاض الأسعار ترتفع الأرباح إلى أعلى أو تنخفض إلى أدنى مستوى لها. وهنا يتم تشجيع رأس المال أو تحذيره من الولوج أو الابتعاد عن استثمار عرضة للتذبذب.

على الرغم من أن كل إنسان حر في توظيف رأسماله حيث يشاء فإننا نراه يسعى بشكل طبيعي إلى توظيفه بما هو أكثر نفعاً. نراه غير راضٍ بربح 10%؛ لاسيما إن استطاع الحصول على ربح قدره 15% بمجرد سحبه من ذلك التوظيف. تلك الرغبة القلقة من جانب موظِفي رؤوس الأموال والمتمثلة بترك ما هو أقل ريعية والاتجاه نحو الأعمال الأكثر ربحية تدفع باتجاه موازنة معدلات الأرباح للجميع أو تثبيتها في حصص ـ كما في تقديرات الفرقاء ـ تعوض أي ميزات إضافية لواحد على الآخر، أو يمكن أن تبدو كذلك. ربما من الصعوبة بمكان تتبُّع الخطوات

التي يتأثر بها هذا التغيير. يحتمل أن تتأثر بصناعي لا يغيّر توظيفاته إطلاقاً، ولكنه فقط يقلل كمية رأس المال الموظف في هذه الصناعة. في الدول الغنية جمعاء هناك ناس يشكلون ما يمكن أن نطلق عليه طبقة أصحاب المال. لا ينخرط هؤلاء في أية مهنة، لكنهم يعيشون من فوائد أموالهم التي يوظفونها في البضائع مكسورة السعر أو في قروض لهؤلاء المنخرطين في العمل والكدح. أصحاب البنوك أيضاً منخرطون بتوظيف رأس مال كبير في المسائل ذاتها. رأس المال الموظف يشكل رأس مال دوّار بكميات كبيرة حيث يتم توظيفه بكميات كبيرة وصغيرة في أعمال مختلفة في بلد ما. ليس هناك أي صناعي مهما كان غناه يحصر أعماله بالمبالغ التي تغطيها تلك المبالغ التي يمتلكها فقط. تراه يبقي لديه جزءاً من رأس المال العائم يتزايد ويتناقص تبعاً لفعالية العرض والطلب على السلع التي وظف فيه رأس ماله. عندما يزداد الطلب على الحرير ويقل الطلب على القماش مثلاً، فلا يقوم رجل الأقمشة بتحريك رأس ماله إلى مصلحة الحرير، ولكنه يسرح عدداً من موظفيه ويوقف طلبات القروض من البنوك والمولين ويكون حال مصنّع الحرير عكس ذلك؛ تراه يتميز بتوظيف المزيد من العاملين، ويزداد دفعه للاقتراض؛ فينتقل رأس المال من عمل إلى آخر دون اضطرار الصناعي إلى تغيير مهنته. وعندما ننظر إلى أسواق المدن الكبرى ونراقب كيف يتم تزويدها بالسلع المحلية والأجنبية بالكمية المطلوبة وفي ظل كل ظروف تنوّع الطلب المنبثق من ارتقاء في الذوق أو تغيّر في حجم السكان دون وجود إحساس بالذنب من وفرة العرض أو من كون السعر فاحش لعدم توازن العرض والطلب؛ علينا أن نعترف بأن مبدأ تخصيص رأسمال محدد لكل مهنة بكمية معينة مطلوبة أكثر فعالية مما نفترض عادة.

إذا قام رأسمالي بالبحث عن توظيف مثمر لثروته سيأخذ بعين الاعتبار الأفضليات التي تمتلكها مهنة ما مقارنة بأخرى. وبناء على ذلك فإنه من المحتمل

أن يتنازل عن جزء من أرباحه لأسباب تتعلق بالأمان والنظافة والسهولة أو أي ميزة حقيقية أو متخيلة تمتلكها واحدة مقارنة بالأخرى.

إذا أُخذت هذه الظروف بعين الاعتبار فإن الأرباح المترتبة على رأس المال إياه يجب أن تتوازن. فإن كانت 20% في مهنة ما و25% في أخرى و30% في ثالثة فإنها ستستمر بذلك الفارق النسبي. وإن حدث ما يرفع الربح في واحدة من هذه المهن بـ 10% فإن تلك الأرباح ستكون مؤقتة وستعود إلى حالها أو أن الأرباح في المهن الأخرى سترتفع بالنسبة ذاتها.

يشكل الوقت الحاضر استثناء لعدالة هذه الملاحظة. لقد عكّرت نهاية الحرب تقسيمات الوظائف التي سادت في أوربا. لم يجد كل رأسمالي بعد مكانه في التقسيمات التي أصبحت ضرورية حالياً.

لنفرض أن كل السلع بأسعارها الطبيعية، وتبعاً لذلك فإن معدلات أرباح رأس المال في كل الوظائف متساوية تماماً وتختلف فقط بتقديرات الفرقاء ومتوازية مع أي ميزات حقيقية أو متخيّلة تمتلكها أو تتنازل عنها.

افرض الآن أن تغيّراً في الأزياء سيزيد الطلب على الحريريات ويخفض الطلب على الصوفيات، فستجد أن سعرها الطبيعي وكمية العمل اللازمة لإنتاجها ستستمر دون تغيير؛ ولكن سعر السوق للحريريات سيرتفع، وللصوفيات سيهبط وتبعاً لذلك ستجد أن أرباح مصنّع الحرير أعلى وأرباح مصنع الصوف أخفض من الأرباح العامة المتوازنة. لن يقتصر الأمر على الأرباح؛ ستجد أن أجور العمال في هذه الوظائف ستتأثر. هذا الطلب الزائد على الحريريات، سيتم على الفور تغطيته عبر نقل العمل ورأس المال من مصنّع الصوف إلى مصنّع الحرير. عندما يصل سعر السوق للحريريات والصوفيات السعر الطبيعي، عندها يحصل مصنّعا هاتين المادتين على الأرباح الاعتيادية ذاتها.

إذن هي الرغبة لدى كل رأسمالي أن يوزّع أمواله بين ما هو أقل ربحاً باتجاه الأكثر ربحاً. هذا الأمر بالذات هو الذي يمنع أسعار المواد من الاستمرار لوقت

طويل أعلى أو أخفض من السعر الطبيعي. هذه المنافسة هي التي توازن القيمة التبادلية للسلع، حيث أنه بعد دفع الأجور اللازمة للإنتاج وبعد دفع كل المصاريف المطلوبة من أجل وضع رأس المال الموظف في حالة الفاعلية، فإن فضل القيمة في كل صنعة سيكون متناسباً مع رأس المال المستثمر.

في الفصل السابع من «ثروة الأمم» ستتم معالجة هذه المسألة جيداً. ومن خلال اعترافنا الكامل بالتأثيرات المؤقتة لاسيما المتعلقة برأس المال والمترتبة على أسعار المواد وعلى أجور العمالة والأرباح من خلال أسباب عرضية دون التأثير على السعر العام للمواد عبر الأجور والأرباح حيث أن تلك التأثيرات فاعلة بشكل متماثل في كل مراحل المجتمع؛ فإننا سنتركها دون معالجة عند مقاربتنا للقوانين الناظمة للأسعار الطبيعية والأجور الطبيعية والأرباح الطبيعية حيث أن هذه تأثيرات مستقلة عن تلك الأسباب العرضية. ففي حديثنا عن القيمة التبادلية للسلع أو قوة الشراء التي تمتلكها سلعة ما، أقصد على الدوام تلك القوة التي يمكن أن تمتلكها السلعة إن لم يعتريها أي تشويش مصدره سبب مؤقت أو عرضي؛ والذي يمثل سعرها الطبيعي.

# الفصل الخامس
# في الأجور

العمل، مثل كل الأشياء الأخرى التي تُباع وتُشترى، والذي يمكن أن يزاد ويُخفَّض من حيث الكمية، له سعره الطبيعي وسعره في السوق. السعر الطبيعي للعمل هو تلك القيمة اللازمة التي تمكّن العمال جنباً إلى جنب من العيش وإدامة بني جنسهم دون زيادة أو نقصان.

إن قوة العامل في إعالة نفسه وأسرته، الضرورية من أجل الإبقاء على عدد العاملين، لا تعتمد على كمية المال التي يتلقاها كأجور، ولكن على كمية الغذاء والحاجات الضرورية، والأشياء المريحة التي تغدو أساسية بحكم العادة والتي يمكن لذلك المال أن يشتريها. فالسعر الطبيعي للعمل يعتمد على سعر الغذاء والحاجات الضرورية والأشياء المريحة المطلوبة لإعالة ذلك العامل وأسرته. ومع ارتفاع أسعار الغذاء والضروريات، يرتفع السعر الطبيعي للعمل، وبانخفاضه، يهبط السعر الطبيعي للعمل.

هناك ميل لدى السعر الطبيعي للعمل أن يرتفع مع تطور المجتمع، لأن إحدى السلع الأساسية الناظمة للسعر الطبيعي للعمل تصبح ثمينة بسبب الصعوبة القصوى في إنتاجها. مع التطور الزراعي ومع اكتشاف أسواق جديدة - حيث إن استيراد المؤن يغدو ممكناً - هناك ميل موازٍ لرفع أسعار الضروريات، التي قد تتسبب بخفض أسعارها الطبيعية. ومن هنا فإن الأسباب ذاتها تولدّ التأثيرات ذاتها على السعر الطبيعي للعمل.

إن السعر الطبيعي لكل السلع، باستثناء المنتج الخام والعمل، يميل إلى الهبوط مع تطور الثروة وازدياد عدد السكان لأن قيمتها الحقيقية، من جهة،

تتعزز بحكم ارتفاع السعر الطبيعي للمواد الخام التي تُصنع منها، وهذا أكبر من أن يُواجَه بالتحسينات في الآلات وتقسيم العمل وتوزيعه وزيادة الخبرة والتقانة لدى المنتجين.

إن سعر العمل في السوق هو السعر الذي يُدفع حقيقة مقابل القيام به، من العملية الطبيعية التي تتناسب بالعرض والطلب؛ العمل ثمين عندما يكون نادراً، ورخيص عند يتوفر بكثرة. ومهما يختلف سعر العمل في السوق عن السعر الطبيعي إلا أنه، مثل السلع الأخرى، يميل إلى التوافق معه.

عندما يتجاوز سعر العمل في السوق سعره الطبيعي يسعد العامل وتزدهر ظروفه لأنه يغدو بمقدوره أن يحصل على حصة أكبر من ضروريات ومتع الحياة، وأن يقوم برعاية أسرة كبيرة ذات صحة جيدة؛ ولكن بمساهمة الأجور العالية يتزايد السكان، ويزداد عدد العمال. ويتبع ذلك انخفاض في الأجور إلى معدلاتها الطبيعية؛ وأحياناً إلى ما دون ذلك كردة فعل على الوضع المستَجد.

عندما يكون سعر العمل في السوق أقل من السعر الطبيعي يصبح وضع العمال مأساوياً؛ فالفقر يحرمهم من وسائل الراحة التي تعد ضروريات. فقط بعد وصولهم إلى حالة الحرمان والعوز والفقر المدقع؛ وانخفاض عددهم؛ أو ارتفاع الحاجة للعمال بشكل حاد نجد أن سعر العمل قد ارتفع إلى وضعه الطبيعي وبدأ العمال بالحصول على وسائل الراحة التي يوفرها المعدل الطبيعي للأجور.

رغم ميل الأجور إلى التوافق مع المعدلات الطبيعية، فإن معدلات السوق في مجتمع متطوّر، حيث زيادة رأس المال تولد زيادة في الطلب على العمالة، يمكن للزيادة التدريجية والدائمة في رأس المال أن يوّلد محرّضاً دائماً لتزايد السكان.

إن رأس المال هو ذلك الجزء المستثمر من ثروة الدولة في الإنتاج، يتألف من الغذاء والكساء والأدوات والمواد الخام والآلات وغير الضرورية للتأثير في العمل.

يمكن للرأسمال أن يزداد كمياً. وفي الوقت ذاته يمكن أن ترتفع قيمته. يمكن زيادة كمية الغذاء والكساء في بلد ما. في الوقت ذاته، قد يكون المطلوب مزيداً من العمل لإنتاج كميات أكثر من السابق، في حالة كهذه، لا ترتفع الكمية فقط، بل قيمة رأس المال ترتفع أيضاً.

أو قد ترتفع كمية رأس المال من دون أن ترتفع قيمته، حتى عند اضمحلال قيمة رأس المال فعلياً، لا تقع زيادة فقط على أسعار الغذاء والكساء في بلد ما، بل هناك زيادة تقع بسبب استخدام الآلات ودون زيادة؛ وقد يحدث تقلص في كمية العمل اللازمة لإنتاج تلك السلع، قد ترتفع كمية رأس المال من دون أن يكون هناك أي ارتفاع بقيمته الكلية أو الجزئية؛ وإنما انخفاض في تلك القيمة.

في الحالة الأولى سيرتفع السعر الطبيعي حيث إنه مرتبط بالغذاء والكساء والحاجات الضرورية الأخرى، وفي الحالة الثانية سيبقى ثابتاً أو ينخفض، ولكن في الحالتين سترتفع معدلات الأجور في السوق؛ لأنه بالتوازي مع زيادة رأس المال سيكون هناك زيادة في الطلب على العمل؛ أي أنه بالتوازي مع العمل المطلوب إنجازه سيكون هناك طلب على أولئك الذين يقومون بهذا العمل.

في الحالتين أيضاً سيرتفع سعر العمل في السوق إلى مستوى أعلى من معدل سعره الطبيعي، وفي الحالتين سينحو باتجاه التوافق مع السعر الطبيعي ولكن في الحالة الأولى سيكون هذا التوافق عرضة للتأثر الأسرع. وضع العامل سيتحسن: ولكن ليس كما يجب، لأن الزيادة في أسعار الغذاء والضروريات تمتص جزءاً كبيراً من تلك الزيادة في أجوره؛ وكنتيجة لذلك فإن عرضاً معيناً في كمية العمل، أو زيادة في عدد السكان ستخفض سعر العمل في السوق مقابل ارتفاع سعره الطبيعي.

في الحالة الثانية، سيتحسن وضع العامل بشكل ملحوظ؛ سيتلقى زيادة في الأجور من دون أن يضطر إلى دفع سعر أعلى؛ وقد يدفع سعراً أقل مقابل سلع

يستهلكها وأسرته. يبقى الوضع هكذا حتى تحدث زيادة سكانية تغرق سعر العمل في السوق المتدني أصلاً.

وهكذا إذن؛ ومع كل تطور في المجتمع وكل زيادة في رأس المال ترتفع أسعار العمالة في السوق؛ ولكن ديمومة هذا الارتفاع تعتمد على مسألة ارتفاع السعر الطبيعي للعمل؛ وهذا يعتمد أيضاً على ارتفاع السعر الطبيعي لتلك الحاجات التي تُنفَق عليها أجور العمل.

يجب ألا يُفهم أن السعر الطبيعي للعمل - حتى عند تقديره بالغذاء والحاجات الضرورية ثابت بالمطلق. إنه يتغيّر في أوقات مختلفة في البلد ذاته وبشكل أكثر وضوحاً من بلد إلى آخر.[1] إنه يعتمد على عادات وتقاليد البشر؛ فالعامل الإنكليزي يعتبر أن أجوره على الدوام أقل من المعدل الطبيعي، وهي هزيلة جداً إلى درجة أنها لا تكفي لإعالة أسرته لاسيما عندما لا تمكنه من شراء أي غذاء إلا البطاطا ولا تعيّشه إلا في كوخ من طين؛ ومع ذلك تعتبر تلك المطالب المعتدلة كافية في بلد حياة الإنسان فيه رخيصة حيث تُلبّى طلباته بيُسر. تعتبر معظم وسائل الراحة التي يتمتع بها ساكن كوخ انكليزي رفاهيات في فترة سابقة من تاريخنا.

في ظل الهبوط الدائم في السلع المصنّعة، والارتفاع الدائم للمنتجات الخام؛ ومع تطور المجتمع، يتولّد مع الزمن تباين في قيمتها النسبية. فمن خلال تضحية

[1] "المسكن والملبس اللذان لا غنى عنهما في بلد ما قد لا يكونا ضروريين في بلد ما آخر؛ والعامل في هندوستان قد يستمر في العمل بنشاط تام، مع أنه يتلقى، أجوره الطبيعية، لكن بإمداد تغطية غير كافٍ لحفظ عامل روسيا من الموت. حتى في بلدان تقع في المناخ نفسه، عادات مختلفة للعيش غالباً تسبب تنويعات في السعر الطبيعي للعمل، كبيرة مثل تلك التي تنتجها الأسباب الطبيعية." - ص 68. مقالة عن تجارة الذرة الخارجية للباحث روبرت تورنز. لقد أوضح الكولونيل تورنز هذا الموضوع ببراعة فائقة.

العامل في الدول الغنية بجزء من غذائه يستطيع أن يوفّر كل حاجاته الأخرى بسهولة.

بشكل مستقل عن التغيّرات في قيمة النقد، والتي تؤثر بالضرورة على الأجور النقدية والتي افترضنا عدم فاعليتها في هذا السياق رغم وحدانية قيمتها؛ إلا أن الأجور عرضة للارتفاع والهبوط لسببين اثنين:

الأول يتعلق بمسألة العرض والطلب على العمال.

ويتعلق الثاني بأسعار السلع التي تُصْرَف عليها أجور العمل.

تراكم رأس المال وتعدد طرق استخدام العمل في مختلف مراحل التطور الاجتماعي سريع نسبياً ويجب أن يعتمد في كل الظروف على القوى المنتجة للعمل. تلك القوى تكون في حالتها العظمى عندما يكون هناك وفرة في الأرض الخصبة: في هكذا حالات يكون التراكم سريعاً، ولا يكون توفر العاملين بالسرعة ذاتها التي يتوفر فيها رأس المال.

تقول الإحصاءات إنه في الظروف المناسبة يتضاعف عدد السكان كل خمس وعشرين سنة؛ ولكن في ظل الظروف ذاتها قد يتضاعف رأس مال بلد ما في فترة أقل. في حالة كهذه، تميل الأجور خلال كامل تلك الفترة إلى الارتفاع لأن الطلب على العمل سيفوق العرض بشكل مضطرد.

في المستوطنات الجديدة، حيث تُقدّم فنون البلاد وعلومها الأكثر تطوراً ودقة، من المحتمل أن يميل رأس المال إلى الزيادة بطريقة تفوق الزيادة السكانية. وإذا ما تم سد هذا النقص في عدد العمال من بلدان أكثر كثافة في السكان، فإن هذا الميل قد يرفع سعر العمالة. بالتوازي مع الزيادة السكانية ودخول أرض قليلة الخصوبة في مجال الزراعة تضمحل فرص رأس المال بالزيادة لأن فائض الإنتاج المتبقي بعد سد حاجات السكان الموجودين يجب أن يكون متناسباً مع سهولة الإنتاج، تحديداً مع العدد الأقل للأشخاص المستخدمين في الإنتاج. رغم أن

قوة الإنتاج أكبر ربما من القوة السكانية، فإنها ـ بناء على هذا المعطى ـ لن تستمر على حالها لوقت أطول؛ ولأن كمية الأرض محدودة وتتباين في نوعيتها، فإن أي زيادة في جزء من رأس المال الموظف فيها سيترافق مع انخفاض في معدلات الإنتاج، بينما تستمر قوة السكان على حالها دائماً.

في تلك البلدان التي تتوفر فيها الأراضي الخصبة بكميات شاسعة؛ ولكنها بسبب جهل وكسل وبربرية سكانها تتعرض لشتى أنواع شرور العوز والمجاعة، وحيث يقال إن سكانها يتقاتلون على موارد العيش؛ هناك ضرورة لعلاج يختلف عن ذاك المستخدم في بلدان مديدة الاستقرار حيث تتم معالجة كل شرور الكثافة السكانية في ظل تناقص معدلات مخزون المنتج الخام. في الحالة الأولى، تأتي الشرور من الحكومة الفاسدة، ومن عدم استقرار الملكية ومن حاجة مختلف طبقات الشعب للتعليم؛ فكي يكونوا أكثر سعادة يجب أن يُحكموا ويتعلموا بطريقة أفضل بحيث تصبح زيادة رأس المال أعلى من زيادة السكان. لا يمكن لتزايد السكان أن يكون كبيراً جداً، طالما استمرت قوى الإنتاج أكبر. في الحالة الثانية تكون زيادة السكان أسرع من زيادة المبالغ اللازمة لإعالة تلك الزيادة. إن أي جهد صناعي لا يترافق مع معدلات زيادة سكانية متناقصة سيزيد الشرور القائمة، لأن سرعة الإنتاج لا تستطيع مجاراة تلك الزيادة.

في ظل الضغط السكاني على الموارد المعيشية يبقى العلاج الوحيد إما تخفيض عدد السكان أو تراكم أسرع لرأس المال. ففي البلدان الغنية، حيث يتم زرع كل الأرض الخصبة، يكون العلاج الثاني غير عملي وغير مرغوب لأنه نتائجه، إذا دُفِعت إلى حدها الأقصى، ستعمم الفقر على كل طبقات المجتمع. لكن في البلدان الفقيرة، حيث توجد وفرة في وسائل الإنتاج من الأرض الخصبة التي لم يتم إدخالها في الإنتاج بعد، هو الوسيلة الأكثر جدوى وأمان لإزالة الشرور؛ لاسيما أن إجراء كهذا سينقذ كل طبقات المجتمع.

لا مجال أمام أصدقاء الإنسانية إلا أن يتمنوا لأبناء الطبقات العاملة أن يتذوقوا طعم الراحة والمتعة وأن تحفزهم بكل الوسائل القانونية في جهودهم للحصول عليهما. لا يمكن أن يكون هناك أمان أفضل ضد الزيادة القصوى في عدد السكان. في تلك البلدان حيث ليس لدى الطبقة العاملة إلا القليل من الحاجات ومقتنعة بالغذاء الأرخص، يتعرض الناس لأبشع ما يمكن من التقلبات والمآسي فلا مكان يؤويهم من الكوارث ولا يمكنهم النزول إلى مرتبة أدنى؛ فهم سلفاً في الحضيض ولا يمكن أن ينحدروا أدنى. إن أي تقص في أية مادة ضرورية لبقائهم، هناك بدائل ضئيلة يمكنهم أن يستفيدوا منها، والقحط يحمل لهم كل شرور المجاعة.

في التطور الطبيعي للمجتمع تميل أجور العمل إلى الانحدار لأن ما ينظمها هو العرض والطلب، فبينما يستمر عرض العمالة في التواتر ذاته، نجد أن معدلات الطلب عليهم في تواتر أبطأ. إذا ضُبطت الأجور مثلاً بزيادة مقدارها 2% مع الزيادة السنوية في رأس المال فإنها ستهبط عندما تتزايد بمعدل واحد ونصف بالمئة، وستستمر هكذا حتى يستقر رأس المال؛ وعندما تصبح الأجور مستقرة أيضاً، وتغدو كافية فقط للعدد الحقيقي للسكان. أقول إنه، في ظل هذه الظروف، تهبط الأجور إذا ما ضُبطت فقط بمسألة عرض وطلب العمالة؛ ولكن علينا ألا ننسى بأن الأجور تُضبط أيضاً بأسعار السلع التي تُنفَق على شرائها.

مع ازدياد عدد السكان ترتفع أسعار الحاجات الضرورية باضطراد، لأن مزيداً من حجم العمل مطلوب لإنتاجها. وعندئذٍ إذا ما انخفضت الأجور النقدية للعمل وارتفعت أسعار السلع تصرف في شرائها أجور العمل هذه، فيكون التأثير على العامل مضاعفاً وسيُحرَم بسرعة من موارد عيشه كلها. ومن هنا، بدلاً من انخفاض أجوره، ترتفع بمعدل ليس كافياً لشراء كل ما يحتاج إليه من الضروريات ووسائل الراحة كما كان يفعل قبل ارتفاع أسعارها. إذا كانت أجور العامل سابقاً 24 جنيهاً أو ثمن 6 ربعات من الذرة عندما كان سعر الربعة

4 جنيهات، يُحتمل أن يتقاضى ما قيمته 5 ربعات عندما يرتفع سعر الربعة إلى خمسة جنيهات؛ فإن كان ثمن 5 ربعات 25 جنيهاً؛ فإنه سيتقاضى زيادة على أجوره. ولكن تلك الزيادة لن تمكنه من الحصول على كمية الذرة ذاتها وعلى السلع الأخرى التي كان يستهلكها وأسرته.

إذن، بناء على ذلك نجد أن العامل قد تقاضى حقيقة أجراً أدنى من السابق إلا أن الزيادة في أجره تقلّص أرباح المصّنع لأن بضاعته لن تُباع بسعر أعلى رغم أن نفقات إنتاجها قد ازدادت. هذا الأمر سيتم التمعن به عندما نبحث في المبادئ الناظمة للأرباح.

يبدو أن العامل ذاته الذي يرفع الريع، أي، الصعوبة المتزايدة في الحصول على كميات إضافية من الغذاء بكمية موازية من العمل، هي ذاتها التي ترفع الأجور؛ ومن هنا ، إذا كان للنقود قيمة ثابتة فإن الريع والأجور تميل إلى الارتفاع مع تطور الثروة والسكان.

لكن هناك فرق جوهري بين ارتفاع الريع والارتفاع في الأجور. إن ارتفاع القيمة النقدية للريع يترافق مع زيادة الحصة في الإنتاج، لن تكون أموال المالك بمفرده من الريع أكثر؛ لكن ريع الذرة التي تنتجها أرضه سيكون أعلى. سيحصل على مزيد من الذرة، إضافة إلى أن كل مقدار محدد من تلك الذرة يمكن مبادلتها مقابل كمية أكبر من البضائع التي لم ترتفع قيمتها. أما قدر العامل فسيكون أقل سعادة. صحيح أنه سيتلقى مزيداً من النقود كأجر: ولكن أجوره، إذا ما قُدرت أو كانت من مادة الذرة، فستكون أقل؛ وسيكون وضعه العام في حالة تدهور، لأنه سيجد صعوبة في المحافظة على معدلات الأجور في السوق أعلى من معدلاتها الطبيعية، ففي حين يرتفع سعر الذرة 10%، ترتفع الأجور بما هو أقل من ذلك؛ أما الريع فإنه يرتفع أكثر؛ ومن هنا تسوء حالة العامل، ويتحسن وضع مالك الأرض.

عندما كان سعر ربعة الحنطة أربعة جنيهات؛ لنفرض أن الأجر السنوي للعامل 24 جنيهاً أو ستة ربعات من الحنطة؛ ونفرض أن نصف أجوره تُصرف على شراء الحنطة، والنصف الثاني على أشياء أخرى.

يتقاضى العامل:

| | | |
|---|---|---|
| 24.14 جنيه | عندما يكون سعر الربعة 4.4 | أو ما قيمته 5.83 |
| و25.10 جنيه | عندما يكون سعر الربعة 4.10 | أو ما قيمته 5.66 |
| و26.8 جنيه | عندما يكون سعر الربعة 4.16 | أو ما قيمته 5.50 |
| و27.8 جنيه | عندما يكون سعر الربعة 5.2 | أو ما قيمته 5.33 |

إنه يحصل على هذه الأجور التي تكفيه فقط للبقاء حياً. فعندما كان سعر ربعة الذرة 4 جنيهات، كان يصرف 12 جنيهاً على الذرة و12 جنيهاً على الأشياء الأخرى أي كل ما يتقاضاه؛ وهو 24 جنيهاً.

وعندما كان القمح بـ 4.4 جنيه، كانت الربعات الثلاث التي يستهلكها مع تكلفة 12.14 جنيه. وكانت الأشياء الأخرى التي يحتاجها تكلفه 12.00 جنيهاً بحكم عدم تغيّر سعرها؛ فإننا نستنتج بأنه سيقع في عجز مقداره ما يقارب الجنيه.

تناسباً مع غلاء الذرة، سيتلقى العامل أجراً أقل من الذرة، لكن أجوره النقدية ستزداد دائماً، بينما متعه، وفقاً للافتراض أعلاه، ستظل هي نفسها تماماً. لكن مع ارتفاع سعر السلع الأخرى تناسباً مع دخول المنتج الخام في تركيبها؛ فإن عليه أن يدفع المزيد مقابلها. رغم أن مواد الشاي والسكر والصابون والشمع وإيجار المنزل لن يرتفع سعرها ربما؛ سيدفع المزيد مقابل اللحم والجبن والزبدة والكتان والأحذية والثياب؛ فهو على الرغم من الزيادة في أجوره، إلا أن وضعه سيكون أسوأ نسبياً. قد يُقال إنني كنت أفكر بتأثير الأجور في

الأسعار مفترضاً أن الذهب، أو المعدن الذي تُصنع منه النقود هو منتج البلد الذي تتغيّر فيه الأجور، وأن التبعات التي استخلصتها تتوافق قليلاً مع واقع الأمور، لأن الذهب معدن أجنبي الإنتاج. حقيقة كون الذهب منتجاً أجنبياً، في أي حال، لن تنفي مقولاتي، لأنه يمكن أن نثبت بأن مفاعيل ذلك واحدة أكان الذهب منتجاً أجنبياً أم محلياً.

عندما ترتفع الأجور، فلأن زيادة في الثروة ورأس المال قد أفضت إلى زيادة في الطلب على العمل؛ الأمر الذي سيؤدي بلا شك إلى زيادة في إنتاج السلع. من أجل توزيع هذه السلع، حتى بسعرها السابق، ستكون ثمة حاجة إلى المزيد من المال؛ أي إلى المزيد من السلعة الأجنبية التي تُصَنَّع منها النقود والتي لا يمكن الحصول عليها إلا بالاستيراد. عندما يزداد الطلب على سلعة بشكل أكثر من قبل، فإن قيمتها تزداد مقارنة بالسلع التي استُخْدِمَت لشرائها. إذا ازداد الطلب على القبعات. يرتفع سعرها؛ وسيُدفع المزيد من الذهب مقابلها. وإذا زاد الطلب على الذهب، يرتفع الذهب، وينخفض سعر القبعات لأن كمية كبيرة من القبعات والأشياء الأخرى تلزم لشراء الكمية ذاتها من الذهب. لكن، في الحالة المفترضة، أن نقول إن السلع ترتفع لأن الأجور ترتفع، فإننا نؤكد تناقضاً إيجابياً لأننا قلنا بداية إن الذهب يرتفع بقيمة نسبية نتيجة للطلب عليه، وثانياً، بأنه سينخفض بالقيمة النسبية بسبب ارتفاع الأسعار، نجد أنفسنا هنا أمام نتيجتين متناقضتين مع بعضهما البعض. فالقول إن السلع ارتفع سعرها كالقول انخفضت القيمة النسبية للنقود؛ لأنه بالسلع تُقَدَّر القيمة النسبية للذهب. إذا ارتفع سعر كل السلع إذن لن يأتي الذهب من الخارج لشراء كل هذه السلع الغالية، لكنه سيأتي من بلاده ليوظَّف بميزات تفضيلية من أجل شراء سلع أجنبية أرخص نسبياً. يبدو إذن أن رفع الأجور لن يرفع أسعار السلع سواء كان المعدن الذي صُنعت منه النقود منتجاً محلياً أم في الخارج. لا يمكن رفع سعر السلع من دون إضافة في كمية النقود. لا يمكن الحصول على هذه الإضافة محلياً كما أوضحنا؛

ولا يمكن استيرادها من الخارج. لشراء أي كمية ذهب إضافية من الخارج. يجب أن تكون السلع المحلية رخيصة لا غالية. إن استيراد الذهب وارتفاع سعر كل السلع المصنوعة محلياً التي يُشترى بها الذهب أو تُدفع قيمته أمران متناقضان تماماً. إن الاستخدام الكثيف للأوراق النقدية لا يغيّر هذه المسألة بشيء، لأن الأوراق النقدية تتطابق، أو يجب أن تتطابق، مع قيمة الذهب؛ ومن هنا تتأثر قيمتها بالعوامل ذاتها التي تؤثر على قيمة ذلك المعدن، الذهب.

هذه هي إذن القوانين الناظمة للأجور ولسعادة الجزء الأكبر من أي مجموعة بشرية محكومة. فمثل كل العقود، يجب أن يُترَك شأن الأجور للتنافس الحر والعادل في السوق، ويجب ألا يهيمن عليها تدخل المشرعين.

الميل الواضح والمباشر لقوانين الفقراء يتعارض بشكل مباشر مع هذه المبادئ الواضحة: فهي ليست، كما رغب المشرّع أن تكون خيرية؛ أي أن تحسن حال الفقراء؛ بل أفسدت حال الفقراء والأغنياء على السواء. فبدلاً من أن تهدف إلى جعل الفقراء أغنياء، تُصَمَّم لجعل الأغنياء فقراء؛ وفي غضون نفاذ القوانين الحاضرة، فإنه في النظام الطبيعي للأشياء هناك ضرورة للزيادة المضطردة للمبالغ المخصصة لرعاية الفقراء إلى درجة امتصاص العائدات الصافية للدولة، أو على الأقل نسبة كبيرة مما يمكن أن تتركه لنا الدولة بعد إشباعها متطلباتها التي لا تنتهي من أجل الإنفاق العام.[1]

---

[1] مع السيد بوكنان في المقطع التالي، إذ أشار إلى حالات البؤس الطارئة، أنا أوافق تماماً، أن "الشر الكبير لظرف العامل هو الفقر، الذي ينشأ إما عن ندرة الطعام أو العمل؛ وفي كل البلدان، قوانين لا عدد لها سنت لنجدته. لكن توجد أشكال بؤس في الحال الاجتماعية التي لا يستطيع التشريع أن يخفف منها، والأمر مفيد بالتالي أن نعرف حدودها، إلى درجة أن كثيرين منا لا يفقدون الشيء الجيد هو في الحقيقة في قدرتنا باستهداف ما هو غير قابل للتطبيق." بوكنان، ص 61.

لم يعد هذا التوجه الضار لهذه القوانين لغزاً منذ أن طُوِّر على يدي السيد مالتوس الماهرتين؛ وكل صديق للفقراء أن يتمنى بشدة وحماس إلغاءها. لسوء الحظ، في أي حال، أضحت هذه التشريعات عميقة الجذور وأصبحت صياغة عادات الفقراء متمحورة حول مفاعليها إلى درجة أن إزالتها من نظامنا السياسي بشكل آمن يتطلب إدارة غاية في الحذر والمهارة. يتفق كل أولئك الذين يودون إلغاء تلك القوانين على أنه إذا كان مرغوباً منع الضرر الكبير الواقع على أولئك الذين وُضعت هذه التشريعات خطأ لمصلحتهم فيجب أن تُلغى تلك القوانين تدريجياً.

الحقيقة غير القابلة للشك هي أنه لا يمكن ضمان راحة وسعادة الفقراء بشكل دائم من دون تقدير من جانبهم أو بعض الجهد من جانب المشرعين لتنظيم زيادة أعدادهم والتقليل من الزيجات المبكرة واللامبالية بينهم. لقد كانت مفاعيل منظومة قوانين الفقراء معاكسة لذلك على الدوام. وجعلت القيود أمراً زائداً واستدعت الحماقة من خلال إعطائها جزءاً بسيطاً من أجور التعقل والاجتهاد.[1]

إن طبيعة الشرور تشير إلى العلاج. فمن خلال المراجعة التدريجية لعالم قوانين الفقراء، وعبر الفرض على الفقراء قيمة الاستقلال، وتوجيههم ألا ينتظروا حسنة أو صدقة منتظمة أو عارضة، بل أن يبذلوا الجهود، وألا يعتبروا التعقل والتروي

---

[1] تقدم المعرفة التي أثبتت في هذا الموضوع في مجلس العموم منذ عام 1796 لحسن الحظ لم تكن قليلة، كما يمكن أن نرى من خلال معارضة تقرير اللجنة حول قوانين الفقراء، والمشاعر التالية للسيد بت في تلك السنة.

قال، "دعونا نقدم الإغاثة في حالات حيث يكون هناك عدد من الأطفال قضية أو حق وشرف، بدلاً من أرضية للقرف والازدراء. هذا سيجعل الأسرة الكبيرة نعمة وليس نقمة؛ وهذا سيرسم خطاً واضحاً للتمييز بين هؤلاء القادرين لتزويد أنفسهم بعملهم، وهؤلاء الذين بعد إغناء وطنهم بعدد من الأطفال طلبوا المساعدة للإعالة." التاريخ البرلماني لـ هانسارد، المجلد 32، الصفحة 710.

قيماً غير نافعة أو ضرورية، نكون بذلك قد قطعنا شوطاً كبيراً باتجاه حالة أكثر عقلانية وصحة.

ما من خطة لإصلاح أو تعديل قوانين الفقراء تستحق أدنى انتباه إن لم يكن إلغاء تلك القوانين هدفها النهائي؛ فالصديق الأوفى للفقراء ولقضية الإنسانية جمعاء هو ذاك الذي يوضح كيف يمكن الوصول إلى هذه الغاية بأكثر ما يمكن من الأمان وأقل ما يمكن من العنف في الوقت نفسه. ليس برفع مبالغ دعم الفقراء، بطرق تختلف عما يجري حاضراً، يمكن أن تُخفَّف الشرور. هذا ليس تخفيفاً أو تحسيناً وإنما مفاقمة للأزمة التي نتمنى زوالها. إذا ما تمت زيادة المبالغ كماً، أو جُبيت، كما تنص بعض الاقتراحات الأخيرة، كموارد مالية من الدولة ككل، فذلك لن يحل المشكلة. إن نمط جمع المبالغ وتطبيقاته خدم التخفيف من آثاره الخبيثة. كل أبرشية تجمع مبالغ تخص الفقراء في دائرتها بشكل منفصل. ومن هنا أصبح ذلك مجال اهتمام أكبر وأكثر عمليةً في الإبقاء على المعدلات منخفضة من أن يكون هناك صندوق عام هدفه إغاثة الفقراء في المملكة ككل. فالأبرشية تهتم بجمع تبرعات بشكل اقتصادي وتوزع الإغاثة بشكل مقتر محافظة على المدخرات لصالحها، أكثر من اهتمامها بأن تكون مئات الدوائر والأبرشيات مشاركة في هذه المهمة.

لهذا السبب، علينا أن نعزو حقيقة عدم امتصاص قوانين الفقراء كل عائدات البلد: إنها القوة التطبيقية لهذه القوانين التي تجعلنا مدينين لعدم تحوّلها إلى حالة اضطهادية ظالمة بامتياز. إذا ما استطاع كل إنسان بحاجة للدعم الحصول عليه قانونياً؛ وأن يحصل عليه إلى حد يجعل حياته مريحة ومحتملة، فإن النظرية تقودنا إلى التوقع بأن كل الضرائب مجتمعة تصبح لا وزن لها مقارنة مع أي من معدلات الفقراء. إن مبدأ الجاذبية ليس أكثر موثوقية من ميل تلك القوانين إلى تغيير الثروة والقوة إلى تعاسة وضعف؛ وصرف النظر عن بذل الجهد والعمل، باستثناء ذاك الذي يحقق مجرد بقاء المرء حياً، وضد كل أشكال

التميّز الفكري؛ وإشغال الذهن باستمرار بتلبية حاجات الجسد؛ لنصل في النهاية إلى إصابة كل الطبقات بعدوى طاعون الفقر العام. لحسن الحظ، يسري مفعول هذه القوانين خلال فترة من البحبوحة؛ في فترة تزداد فيها مبالغ الحفاظ على العمل؛ وفي فترة زيادة السكان مطلوبة بشكل طبيعي. ولكن إذا ما تباطأ تقدمنا، وكان علينا أن نصل إلى حالة مستقرة، التي أثق بأننا لا زلنا بعيدين عنها، عندئذٍ هل تصبح تلك الطبيعة الخبيثة لهذه القوانين أكثر وضوحاً وتحذيراً؛ وعندئذٍ، هل سيُعرقل إلغاؤها بصعوبات إضافية كثيرة.

# الفصل السادس

# في الأرباح

تبدي أرباح الأسهم في مختلف الأعمال تناسباً مع بعضها البعض، وتميل جميعها إلى التنوع في الدرجة ذاتها والاتجاه نفسه. يبقى علينا، إذن، أن ننظر في أسباب التغيرات الدائمة في معدلات الربح وفي التبدلات الدائمة التي تتمخض عن ذلك في معدلات الفائدة.

لقد لاحظنا أن سعر[1] الذرة يجري ضبطه من خلال كمية العمل اللازمة لإنتاجه بذلك الجزء من رأس المال الذي لا يترتب عليه أي ريع. وشهدنا أيضاً أن كل السلع المصنّعة ترتفع وتهبط من حيث السعر بشكل يتناسب مع زيادة وانخفاض العمل اللازم للإنتاج. لا المزارع الذي يزرع تلك الكمية من الأرض التي تنظمّ السعر؛ ولا الصناعي الذي ينتج البضاعة يضحيان بأي جزء من منتجهما كريع. والقيمة الكلية لبضائعهما تتوزّع على جزءين؛ الأول يشكلّ أرباح المواد المنتجة، والآخر أجور العمل.

لنفرض أن الذرة والبضائع المصنعة تُباع بالسعر ذاته؛ سنجد أن الأرباح ستكون عالية أو منخفضة تبعاً لارتفاع أو انخفاض الأجور. ولكن لنفرض أن ارتفاعاً طرأ على سعر الذرة لأن عملاً أكثر لزم لإنتاجها. سبب كهذا لن يرفع سعر السلع المصنّعة التي لم تدخل في إنتاجها كمية إضافية من العمل. وإذا ما استمرت الأجور ضمن معدلاتها المتساوية، فإن أرباح البضاعة المصنعة تبقى على

---

[1] ثمة رغبة أن يضع القراء في أذهانهم، أنه من أجل غرض جعل الموضوع أكثر وضوحاً، سأعتبر النقود غير ثابتة القيمة، ولذلك كل تغيير في السعر يجب أن يشار إليه أنه تغيير في قيمة السلعة.

حالها؛ ولكن إذا كان مؤكداً أن أجور إنتاج الذرة سترتفع بارتفاعها، فإن أرباحها ستهبط حتماً.

إذا ما باع صناعي ما بضائعه دوماً بمبلغ من المال قدره ألف جنيه مثلاً، فإن أرباحه ستعتمد على سعر العمالة الضرورية لإنتاج هذه البضاعة. ستكون أرباحه أقل عندما ترتفع الأجور التي يدفعها من 600 جنيه إلى 800 جنيه. وبالتوازي مع ارتفاع الأجور هناك انخفاض في الأرباح؛ لكن إذا ما ارتفع سعر المنتج الخام، فقد يسأل سائل عما إذا كان المزارع على الأقل لا يحصل على معدل الأرباح ذاته رغم أن عليه أن يدفع مبلغاً إضافياً للأجور. يأتي الجواب سلبياً لأنه ليس عليه أن يدفع مبلغاً إضافياً لكل عامل يستخدمه. أسوة بالمصنع، بل عليه إما أن يدفع ريعاً أو أن يستخدم عدداً إضافياً من العمال للحصول على المنتج ذاته؛ وسيكون الارتفاع في سعر المنتج الخام مستحقاً على الجزء المتعلق بالريع المدفوع أو العدد الإضافي من العمال، ولن تعوّضه عن الارتفاع في الأجور.

إذا ما استخدم الصناعي والمزارع عشرة رجال بأجور ترتفع من (24) إلى (25) جنيهاً سنوياً للرجل الواحد، فسيكون المبلغ الإجمالي الذي يدفعه كل منهما (250) بدلاً من (240). تلك هي إذن الزيادة الكلية التي يدفعها الصناعي للحصول على الكمية ذاتها من المواد؛ ولكن المزارع قد يكون مضطراً لاستخدام رجل إضافي في أرض جديدة؛ وبذا نجده يدفع (25) جنيهاً إضافياً كأجور. ويكون على المزارع في الأرض القديمة أن يدفع تماماً المبلغ ذاته ـ أي (25) جنيهاً ـ كريع لتلك الأرض حيث أنه بدون تلك الزيادة في كمية العمل لما ارتفع سعر الذرة ولا زادت الريع المدفوع. لذا على واحد منهما أن يدفع (275) جنيهاً للأجور فقط؛ والآخر يدفع المبلغ ذاته للأجور والريع معاً؛ أي أن كلاً منهما يدفع (25) جنيهاً إضافياً عما يدفعه الصناعي. ومن أجل تلك الـ (25) جنيهاً الإضافية يتم تعويض المزارع بإضافة عن سعر المادة الخام ومن هنا تبقى أرباحه متطابقة مع أرباح الصناعي. ونظراً لأهمية هذه المسألة فإنني سأحاول توضيحها أكثر.

أوضحنا أنه في المراحل المجتمعية الأولى تكون حصة العامل ومالك الأرض من قيمة منتج الأرض صغيرة، وأنها ترتفع بالتناسب والتوازي مع تقدم الثروة والصعوبة في تأمين الغذاء. وبيّنا سابقاً أيضاً أنه على الرغم من أن قيمة حصة العامل ستزداد بحكم ارتفاع قيمة الغذاء. إلا أن حصته الحقيقية ستتقلص، لكن قيمة حصة المالك لن تزداد في القيمة وحسب؛ بل في الكمية أيضاً.

تعود الكمية المتبقية من منتج الأرض بالضرورة إلى المزارع وذلك بعد أن يكون المالك والعامل قد حصلا على حصتيهما. لكن هناك من يمكن أن يدعي أنه مع تقدم المجتمع ستتقلص نسبة المنتج الكلي وترتفع بالقيمة، فسينال، مثل المالك والعامل، قيمة أكبر.

قد يُقال إنه بارتفاع الذرة من (4) إلى (10) جنيهات للشوال الواحد، فإن قيمة المنتج الكلي للأرض الممتازة سيصبح (1800) جنيه بدلاً من (720) جنيهاً مقابل الـ (180) شوالاً المنتجة. ومن هنا فإنه على الرغم من أن المالك والعامل قد حصلا على قيمة ريعية أكبر فإن أرباح المزارع تكون قد ازدادت. هذا بالتأكيد مستحيل على أية حال ـ كما سأحاول تبيانه.

بداية، يرتفع سعر الذرة فقط بمقدار ارتفاع صعوبة زرعه في الأرض الأسوأ. لاحظنا سابقاً أنه إذا ما حصل عمل عشرة رجال في أرض من نوع ما على (180) ربعة من القمح، وكانت قيمة الربعة (4) جنيهات؛ أي ما قيمته في الإجمال (720) جنيهاً؛ وإن كان عمل عشرة رجال إضافيين في أرض مشابهة أو غير ذلك أنتج (170) ربعة إضافية فإن سعر ربعة القمح سترتفع من (4) جنيهات إلى (4.4). بكلام آخر، يستلزم إنتاج (170) ربعة عمل عشرة رجال في الحالة الأولى، وفي الثانية يستلزم فقط 9.44؛ وبذا تكون الزيادة كالعلاقة بين /9.44/ و/10.00/ من جانب و(4) إلى (4.4) من جانب آخر. وبالطريقة ذاتها، يمكن أن نبين أن عمل عشرة رجال إضافيين سينتج فقط (160) ربعة؛ وهنا سيرتفع السعر إلى (4.10) وإن كان المنتج (150)، سيكون السعر 4.16؛ وهكذا.

لكن عندما يتم إنتاج (180) ربعة من أرض لا تستوجب دفع أي ريع، ويكون سعر الربعة (4) جنيهات فإن المبيع الإجمالي سيكون (720) جنيهاً. من جانب آخر، إذا كان الإنتاج (170) ربعة، وارتفع سعر الربعة إلى (4.4) فسيكون مجمل المبيع (720) جنيهاً أيضاً.

إذن (160) ربعة بسعر 4.10 ستباع أيضاً بـ (720) جنيهاً و(150) ربعة بسعر 4.16 ستباع أيضاً بـ (720) جنيهاً.

يتضح الآن أنه ـ ومن خلال هذه القيم المتساوية، إذا كان على المزارع أن يدفع مرة أجوراً تنظمها أسعار القمح التي حُدِّدت بـ (4) جنيهات للربعة، وفي مرة أخرى حددت بأسعار أخرى، فإن معدل أرباحه سيتقلص تناسباً وتوازياً مع الارتفاع في أسعار الذرة.

لذا، فإنه في هذه الحالة، أعتقد بأنني أوضحت بأن ارتفاعاً في سعر الذرة، الذي يرفع الأجر النقدي للعامل، سيقلص القيمة النقدية لأرباح المزارع.

حال المزارع في الأرض القديمة الأفضل لن يكون مختلفاً على الإطلاق. عليه أيضاً أن يدفع أجوراً أعلى، ولن يتمكن من الاحتفاظ بأي من تلك النسبة الزائدة في قيمة المنتج مهما ارتفع سعرها سيبقى محصوراً بتلك الـ (720) جنيهاً التي يجب أن تُقسَّم بينه وبين العدد الموازي من العاملين؛ وبالتالي بشكل متناسب ومتوازٍ مع حصته عندما يحصلون على المزيد لا بد أن يحتفظ هو بنسبة أقل.

عندما كان سعر الذرة (4) جنيهات للربعة، كان عائد الـ (180) ربعة للفلاحين وباعها بمبلغ قدره (720) جنيهاً. وعندما ارتفع سعر الذرة إلى (4.4) جنيهاً، كان عليه أن يدفع قيمة عشرة ربعات كريع للأرض من ربعاته الـ (180) وفي النهاية لن تعود عليه الـ (170) المتبقية إلا بـ (720) جنيهاً. وعندما ارتفع السعر إلى (4.10) كان عليه أن يدفع عشرين ربعة أو قيمتها كريع على الأرض؛ وكنتيجة لذلك احتفظ بـ (160) ربعة والتي عادت عليه أيضاً بمبلغ قدره (720) جنيهاً. يمكن أن نلاحظ إذن أن أية زيادة في سعر الذرة كنتيجة لاستخدام قوة

عمل إضافية ستتناسب بالقيمة مع زيادة في الريع على الأرض أو زيادة في استخدام العمالة. لذا، بيعَت ربعة الذرة بـ (4) أو (4.10) أو (5.2) فإن المزارع سيحصل على ما يتبقى له من قيمة بعد دفعه الريع. وهنا، نرى أنه إذا كان المنتج (180) أو (170) أو (160) أو (150) ربعة، فإنه يحصل على مبلغ قدره (720) جنيهاً ليرتفع سعر الذرة بتناسب عكسي مع الكمية المنتجة.

يبدو أن تَبعات الريع تقع دوماً على المستهلك وليس على المزارع أبداً؛ لأنه إذا كان منتج حقله على الدوام (180) ربعة، بارتفاع السعر، فإنه سيبقى على الكمية ذات السعر الأقل لنفسه ويعطي قيمة الكمية الأكبر إلى مالك الأرض؛ ولكن ذلك الحسم سيكون على الدوام بنسبة تترك له دائماً المبلغ ذاته، وهو (720) جنيهاً.

يُلاحظ أيضاً أنه في كل الحالات على ذلك المبلغ المحدد بـ (720) جنيهاً أن يُقَسَّم بين الأجور والأرباح. إذا كانت قيمة المنتج الخام من الأرض أكبر من هذه القيمة فإنها تعود إلى الريع مهما كان مقدارها؛ إن لم يكن هناك زيادة، فلن يكون هناك ريع. ارتفعت الأجور أو الأرباح أم هبطت، فإنها تتغذى من مبلغ الـ (720) جنيهاً إياه. فمن جانب، لا يمكن للأرباح أن ترتفع إلى درجة عالية بحيث تمتص الكثير من تلك الـ (720) جنيهاً، وبحيث لا يتبقى ما يمد العمال بحاجاتهم الضرورية؛ ومن جانب آخر؛ لا يمكن للأجور أن ترتفع إلى درجة بحيث لا يبقى أي جزء من مبلغ الأرباح هذا.

وهكذا، فإنه في كل الحالات تنخفض الأرباح الزراعية والصناعية بسبب الارتفاع في سعر المنتج الخام وخاصة إذا ما ترافق مع ارتفاع في الأجور.[1] إن لم

---

[1] القارئ مدرك أننا نستبعد تقديرنا للاختلافات العفوية الناجمة عن المواسم السيئة والجيدة، أو عن الطلب الزائد أو الناقص بسبب أي مؤثر مفاجئ في حال عدد السكان. نحن نتكلم عن السعر الطبيعي والمستمر وليس عن سعر الذرة العرضي والمتقلب.

يحصل المزارع على قيمة إضافية للذرة المتبقية لديه بعد دفع الريع والصناعي لم يتلقَّ قيمة إضافية مقابل السلع التي يصنعها؛ وإذا ما كان الاثنان مجبرَين على دفع قيمة أكبر من الأجور، فهل هناك نقطة أوضح من تلك التي تقول بأن الأرباح يجب أن تنخفض مع الارتفاع في الأجور؟

رغم أن المزارع لا يدفع أي جزء من الريع المترتب على مالك الأرض (حيث أن ناظم هذه المسألة هو سعر المنتج، وذلك يقع على عاتق المستهلك معظم الوقت) فإن مصلحته تقتضي المحافظة على الريع منخفضاً أو أن يحافظ على السعر الطبيعي للمنتج منخفضاً. كمستهلك للمنتج الخام وللأشياء التي يدخل المنتج الخام كجزء أساسي فيها، من مصلحة المزارع والمستهلكين الآخرين أن يحافظوا على الأسعار في حدودها الدنيا. ما يهمه أكثر من أي أمر هو السعر المرتفع للذرة لتأثيره على الأجور. مع كل زيادة على سعر الذرة، عليه أن يدفع مبلغاً مماثلاً غير متغيّر من الـ 720 جنيهاً كمبلغ إضافي للعشرة رجال الذين عليه استخدامهم بشكل دائم. شاهدنا في معالجة الأجور كيف أنها ترتفع دائماً مع ارتفاع سعر المنتج الخام. على الأساس المُفتَرض وبهدف الحساب، (ص. 4-123)، نجد أنه عندما يكون سعر القمح (4) جنيهات للربعة الواحدة، تكون الأجور (24) جنيهاً سنوياً.

| | |
|---|---|
| عندما يكون القمح بـ 4.4 جنيه | تكون الأجور 24.14 |
| عندما يكون القمح بـ 4.10 جنيه | تكون الأجور 25.10 |
| عندما يكون القمح بـ 4.16 جنيه | تكون الأجور 26.8 |
| عندما يكون القمح بـ 5.2 جنيه | تكون الأجور 27.8 |

والآن إذا ما أردنا توزيع المبلغ (720) جنيهاً بين العمال والمزارعين، تكون الحسابات كما يلي:

| | | |
|---|---|---|
| عندما يكون السعر (4) جنيهات | يتلقى العمال (240) جنيهاً | والمزارعون (480) جنيهاً |
| عندما يكون السعر (4.4) جنيهاً | يتلقى العمال (247) | والمزارعون (473) جنيهاً |
| عندما يكون السعر (4.10) جنيهاً | يتلقى العمال (255) | والمزارعون (465) جنيهاً |
| عندما يكون السعر (4.16) جنيهاً | يتلقى العمال (264) | والمزارعون (456) جنيهاً |
| عندما يكون السعر (5.2) جنيهاً | يتلقى العمال (274) | والمزارعون (455) جنيهاً |

وإذا افترضنا أن رأس المال الأصلي فستكون أرباحه في الحالة الأولى للفلاح هو (3000) (480) جنيهاً؛ أي ما معدله 16%.

| | |
|---|---|
| عندما تهبط أرباحه إلى (473) جنيهاً؛ | يكون المعدل 15.7%. |
| (465) ← | 15.5% |
| (456)← | 15.2% |
| (445) ← | 14.8% |

لكن معدلات الأرباح ستشهد أيضاً مزيداً من الهبوط، لأن رأسمال المزارع، كما نتذكر، يتألف بمجمله من المنتج الخام الذرة وأكداس التبن والقمح الغلث والشعير ومن خيوله وأبقاره التي يرتفع سعرها مع ارتفاع سعر المنتج؛ فيهبط ربحه المطلق من 480 جنيهاً إلى (445.15) جنيه؛ ولكن للسبب الذي ذكرت تواً على رأسماله أن يرتفع من (3000) جنيه إلى (3200) جنيه أي نسبة ارتفاع أرباحه نفسها.

إذا ما استثمر صناعي (3000) جنيه، سيكون عليه كنتيجة لارتفاع الأجور أن يرفع رأس المال هذا كي يتمكن من الاستمرار في مشروعه. إذا ما بيعت منتجاته في السابق بـ (720) جنيهاً، سيستمر بيعها بالسعر نفسه؛ لكن أجور

العمل، التي كانت سابقاً (240) عندما كان سعر ربعة الذرة (5.2) سترتفع إلى (274). في الحالة الأولى سيكون رصيده (480) جنيهاً كربح على الـ 3000 جنيه وفي الثانية سيحصل على أرباح قدرها (445.15) جنيه على رأس المال المضاف: وبناء على ذلك ستتوافق أرباحه مع معدلات المزارع المتغيرة.

هناك عدة سلع لا تتأثر أسعارها كثيراً أو قليلاً بارتفاع المنتج الخام، لأن بعض المواد الخام تدخل في تركيب معظم السلع. ترتفع أسعار السلع القطنية والكتان والأقمشة بارتفاع سعر القمح؛ إلا أنها ترتفع على حساب كميات العمل الإضافية الداخلة في إنتاج المادة المصنوعة هذه السلع منها؛ وليس بسبب أية زيادة يدفعها الصناعي للعمال الذين وظفهم في إنتاج هذه السلع.

في كل الحالات، ترتفع أسعار السلع لأن نسبة أكبر من العمل توظّف في إنتاجها وليس لأن العمل المصروف عليها أصبح ذا قيمة أكبر. لا ترتفع قطع المجوهرات أو الحديد أو الصفيح أو النحاس بسبب عدم دخول أي من المنتجات الخام على سطح الأرض في تركيبها.

قد يقال بأنني أسلم بمسألة ارتفاع الأجور النقدية بارتفاع سعر المنتج الخام، لكن هذه هي الحال فعلاً لأن ذلك بالتأكيد نتيجة حتمية مثل اكتفاء العامل بأقل ما يمكن من مباهج الحياة. قد يكون صحيحاً أن أجور العمل كانت أعلى سابقاً وتحتمل بعض التخفيض. إذا كان الحال كذلك، فإن انخفاض الأرباح يجب أن يُنظر فيه؛ ولكن من المستحيل استيعاب ضرورة انخفاض الأجور النقدية أو بقائها ثابتة مع ارتفاع تدريجي في أسعار الضروريات. وبناء على ذلك، يمكن أن تكون بدهية في الظروف العادية بألاّ يحدث أي ارتفاع دائم في أسعار الضروريات دون أن يرتب أو يُسبَق بزيادة في الأجور.

التأثيرات التي تلحق بالأجور تتشابه لو حصل ارتفاع في أسعار الضروريات (إضافة إلى الغذاء) التي تُصرَف عليها الأجور. إن الحاجة التي يرزح تحتها العامل كي يدفع سعراً زائداً على ثمن هذه الضروريات تحتم عليه أن يطلب زيادة في

أجره؛ وكل ما يرفع الأجور يقلل بالضرورة الأرباح. ولكن لنفترض أن أسعار الحرير والمخمل والأثاث وأي سلع أخرى، لا يحتاجها العامل، قد ارتفعت كنتيجة لحاجتها إلى المزيد من العمل؛ ألن يؤثر ذلك في الأرباح؟ بالتأكيد، لا؛ لأنه ما من شيء يستطيع التأثير على الأرباح إلا رفع الأجور؛ لا يستهلك العامل الحرير والمخمل؛ لذا، فإنها لا ترفع الأجور.

يجب أن يُفهَم بأنني أتحدث عن الأرباح بشكل عام. لقد أشرت سابقاً إلى أن سعر السوق لسلعة ما قد يفوق سعرها الطبيعي أو الضروري؛ لأن إنتاج كميات محدودة منها قد يكون أقل من الطلب الجديد عليها. وهذا في أية حال أثر مؤقت. إن الأرباح العالية على رأس المال الموظّف في إنتاج سلعة كهذه سيجذب رأس مال جديد إلى تلك الصناعة. وما إن تتوفر الموارد المطلوبة وكمية إنتاج السلعة تزداد حتى ينخفض سعرها، وتصبح معدلات أرباح تلك السلعة ضمن المستوى العام. إن أي هبوط في معدلات الأرباح العامة يتناسب مع ارتفاع جزئي في الأرباح في توظيفات معينة. إنه بسبب عدم الإنصاف في الأرباح نجد رأس المال يتنقل من توظيف إلى آخر. عند انخفاض الأرباح العامة ووصولها التدريجي إلى مستوى متدن كنتيجة لارتفاع الأجور وزيادة الصعوبة في تأمين طلبات التزايد السكاني بالضروريات، قد تصبح الأرباح لفترة انتقالية قصيرة أعلى من مستواها السابق. قد يعطى فرع صنعة أجنبية أو استعمارية معينة محرضاً غير عادي لوقت معين ولكن الإقرار بهذه الحقيقة لن يلغي النظرية حيث إن الأرباح تعتمد على انخفاض أو ارتفاع الأجور، والأجور على أسعار الضروريات وخاصة الغذاء، لأن كل الأشياء المطلوبة قابلة للزيادة دون حدود.

يجب أن نتذكر أن الأسعار تتنوع في السوق على الدوام. وفي المقام الأول حسب الوضع المقارن للعرض والطلب، قد يتوفر قماش بسعر 40 سنتاً للياردة الواحدة، ويأتي بالأرباح العادية للسلعة، وقد يرتفع السعر إلى 60 أو 80 سنتاً بسبب تغيّر عام في الأزياء أو لأي سبب آخر قد يزيد الطلب على السلعة، فجأة

ودون سابق إنذار، أو يقلص عرضها في السوق. في حال كهذه، قد يحصل صناع القماش على أرباح غير عادية، ولكن رأس المال سيذهب إلى الصناعي بشكل طبيعي إلى أن يصبح العرض والطلب ضمن مستواهما الطبيعي عندها يعود سعر ذلك القماش إلى 40 سنتاً للياردة الواحدة؛ وهو السعر الطبيعي أو الضروري. وبالطريقة ذاتها، فإن كل زيادة في الطلب على الذرة سترفع سعرها عالياً بحيث يقدم للفلاح أكثر بكثير من الأرباح العامة. إن كانت هناك مساحات واسعة من الأرض الخصبة، فإن سعر الذرة سيهبط ثانية إلى مستواه السابق بعد أن تكون كمية رأس المال المطلوبة قد وُظّفت في إنتاجها وستكون الأرباح كما في السابق؛ ولكن إن لم توجد مساحات شاسعة من الأرض الخصبة، أي أنه من أجل إنتاج تلك الكمية الإضافية المطلوبة في السوق وكان هناك حاجة إلى المزيد من رأس المال وحجم أكبر من العمالة؛ فلن تعود مادة الذرة إلى سعرها السابق. سعرها الطبيعي سيرتفع؛ وبدلاً من أن يحصل المزارع بشكل دائم على أرباح أكبر، سيجد نفسه مجبراً على الاكتفاء بالحد الأدنى الناتج حتماً عن رفع الأجور النابع بدوره من ارتفاع أسعار السلع الضرورية.

الهبوط هو المنحى الطبيعي للأرباح حيث أنه مع تقدم المجتمع وتراكم الثروة، فإن الحصول على الكمية الغذائية الإضافية المطلوبة يتم بمزيد من التضحية في قطاع العمالة. هذا التجاذب بالأرباح يتم فحصه بنجاح في فترات متكررة من خلال التطور التقني المتعلق بإنتاج الضروريات ومن خلال الاكتشافات في العلوم الزراعية التي تمكننا من التخلي عن جزء من العمل اللازم سابقاً ومن تخفيض سعر السلع الأساسية للعامل. إن الارتفاع في أسعار السلع الضرورية وفي أجور العمل محدودة؛ فحالما تتساوى الأجور (كما ذُكر سابقاً) وتصل إلى 720 جنيهاً، أي كل ما يتلقاه المزارع؛ سيكون هناك نهاية للتراكم؛ لأنه ما من رأسمال يستطيع في هذه الحالة أن يعود على صاحبه بأية أرباح حيث أنه لن يكون هناك أي طلب إضافي على العمل؛ وكنتيجة لكل ذلك

يصل التزايد السكاني إلى حدّه الأعلى. حقيقة، قبل تلك الفترة بكثير، كانت معدلات الأرباح المنخفضة جداً قد حدّت من التراكم، وكل منتج البلد تقريباً، بعد دفع أجور العمال، سيكون ملك مالكي الأرض وجامعي الضرائب والأعشار.

وهكذ، إن أخذ تلك القاعدة غير الصحيحة كأساس لحساباتي سيبدو وكأن (عندما كان سعر ربعة الذرة 20 جنيهاً) كل الدخل الصافي في البلد هو حصة مُلاّك الأرض، لأنه عندئذٍ الكمية نفسها من العمل التي كانت في الأصل ضرورية لإنتاج 180 ربعة، ستكون ضرورية لإنتاج 36؛ ما دامت 20 جنيهاً: 4 جنيهات :: 180:36. إذن المزارع الذي كان ينتج 180 ربعة سيبيعها بـ (3600) جنيه؛ وبما أن حصته فيها (36) ربعة، فسيكون العائد لمالك الأرض (2880) جنيهاً. وقيمة 36 ربعة هي 720 جنيهاً، لا يدع أي شيء مهما كان للربح. لقد افترضت ان هذا السعر (20) جنيهاً للعمال سيستمر لاستهلاك ثلاث ربعات كل سنة أو 60 جنيهاً، وأنهم سينفقون على السلع الأخرى... 12 أي 72 لكل عامل. في كل تلك الحسابات؛ وددت أن أفسر المبدأ، حيث أنه يَنْدُر أن يُلاَحَظ أن كل الأسس المفترضة عشوائية وموجودة فقط بهدف التوضيح. رغم اختلاف النتائج من حيث الدرجة إلا أنها واحدة من حيث المبدأ بغض النظر عن دقة ذكر الفروقات في أعداد العاملين اللازمين لإنتاج الكميات الضرورية من الذرة لأُسر العمال وللتزايد السكاني. لقد كان هدفي تبسيط الموضوع؛ ومن هنا فإنني لم أسمح للزيادة في سعر الحاجات الضرورية الأخرى، إضافة إلى الغذاء، أن تكون زيادة ناتجة عن الزيادة في قيمة المواد الخام الداخلة في صناعة تلك الحاجات الضرورية، والتي بدورها سترفع الأجور وتخفض الأرباح.

لقد قلت سابقاً، وقبل أن تغدو مسألة الأجور قضية دائمة بوقت طويل، لن يكون هناك أي حافز للتراكم، لأن ما من أحد يراكم بضاعة بهدف جعلها أكثر إنتاجية. إنه فقط عندما تُوَظّف بهذه الطريقة يكون الربح محركها. دون

وجود الدافع لن يكون هناك تراكم؛ ومن هنا فإن وضع الأسعار هكذا لن يتحقق. لن يتمكن المزارع والصناعي من متابعة حياتهما دون أرباح؛ وحالهما بذلك كحال العامل بلا أجور. إن حافزهم على التراكم يتناقص مع انحسار الأرباح؛ وسينتهي بالمطلق عندما تكون أرباحهم منخفضة جداً بحيث لا توفر لهم تعويضاً كافياً مقابل متاعبهم والمخاطر التي عليهم مواجهتها في توظيف رؤوس أموالهم بشكل منتج.

عليَّ أيضاً أن ألاحظ بأن معدل الأرباح سيتناقص بشكل أسرع مما قدّرت في حسابات، لأن قيمة المنتج كما ذكرت وفي ظل الظروف المفترضة، وقيمة مواد المزارع ستزداد باضطراد بالنسبة للمواد التي ارتفعت قيمتها. قبل ارتفاع الذرة من (4) إلى (12) جنيهاً، فإن رأسمال المزارع سيتضاعف في القيمة التبادلية ويصبح (6000) بدلاً من (3000) جنيه. فإذا كانت أرباحه (180) جنيهاً أو 6% على رأسماله الأساسي، فالأرباح لن تكون عندئذٍ أكثر من 3%، لأن الـ (600) بربح قدره 3% تعطي (180) جنيهاً، وضمن هذه الشروط فقط يستطيع فلاح جديد برأسمال قدره (6000) جنيه الدخول إلى عمل الزراعة.

تستمد عدة صناعات بعض الميزات الإيجابية من المصدر ذاته. صناعيو التخمير والتقطير والكتان والأقمشة يعُوّضون جزئياً عن تَقَلُّصِ أرباحهم بارتفاع قيمة موادهم الخام والمصنّعة، لكن مصنعي العتاد والمجوهرات وسلع أخرى كثيرة، وأولئك الذين يتألف رأسمالهم من النقود، فإنهم عِرضة لهبوط في معدلات الأرباح دون الحصول على أي تعويض يُذكر.

علينا أن نتوقع أنه مهما تقلصت معدلات الأرباح كنتيجة لتراكم رأس المال في الأرض، ومهما ارتفعت الأجور، فإن الكمية التراكمية للأرباح ستزداد. وبناء على ذلك، لنفترض أنه بالتراكمات المتكررة لـ (100.000) جنيه، تهبط معدلات الربح من (20) إلى (19) إلى (18) ثم (17) بالمئة، أي معدل دائم ومنتظم التناقص، فإننا نتوقع بأن مجموع كمية الأرباح التي يتلقاها الملاّك بالتوالي ستكون

تدريجية على الدوام؛ أي أنها ستكون أكبر عندما يكون رأس المال 200.000 جنيه مما كانت عليه كـ 100.000 جنيه؛ وستكون أكبر وأكبر عندما تكون 300.000؛ وهكذا ، أي أنها تزداد مع كل ازدياد في رأس المال؛ رغم أن ذلك يتم ضمن معدل متناقص. هذا التدرج صحيح فقط لوقت محدد : هكذا 19% على 200000 أكبر من 20 على 100000 و(18) بالمئة على (300.000) أكثر من 19% على (200.000)؛ لكن بعد تراكم رأس المال بكميات كبيرة ، وبعد هبوط الأرباح، نجد أن التراكم الزائد ينقص الأرباح. لنفرض أن التراكم وصل إلى مليون جنيه بنسبة أرباح قدرها 7% فإذا أضفنا (100.000) جنيه إلى المبلغ ، وانخفضت الأرباح إلى 6% فسيكون الربح الكلي على المبلغ القديم والجديد 66.000 جنيه بدلاً من (70.000) على المبلغ القديم البالغ مليون جنيه ، وتلك الخسارة في الأرباح قدرها (4000) جنيه سيتلقاها أصحاب الأسهم، على الرغم من ازدياد رأس المال من (100.000) جنيه إلى 1100000 جنيه.

قد لا تكون هناك إضافات على رأس المال طالما أن هناك أرباحاً تُجنى. وإن لم تحرز أرباحاً فهي على الأقل تشهد ازدياداً في الإنتاجية وكذلك ازدياداً في القيمة. بتوظيف 100.000 جنيه إضافي لن يصبح أي جزء من رأس المال الأول وقدره مليون جنيه أقل إنتاجية. يجب أن تزداد إنتاجية وعمالة البلد ، وقيمة ذلك ستزداد ليس عبر قيمة الإضافة على الكمية السابقة للإنتاج ولكن عبر القيمة الجديدة لإنتاج الأرض الكلي وعبر الصعوبة المتزايدة في الإنتاج من آخر جزء من تلك الأرض. عندما يصبح تراكم رأس المال ضخماً بغض النظر عن تلك القيمة المضافة ، سيتم توزيعها بطريقة تخصص قيمة أقل للأرباح من ذي قبل، بينما تتم زيادة الحصة المخصصة للريع والأجور. ومن هنا ، ومع هذه الزيادات المتتالية البالغة 100.000 جنيه إلى رأس المال؛ وانخفاض معدل الأرباح من (20) إلى (19) إلى (18) إلى (17) بالمئة؛ فإن المنتج السنوي سيزداد كماً ، وسيكون أكثر من القيمة الإضافية التي يُعتقد أن رأس المال الإضافي سينتجها. فمن (20) ألف جنيه سيرتفع

رأس المال إلى (39) ثم إلى (57) وعندما يصبح رأس المال الموظف مليون جنيه ـ كما افترضنا سابقاً، ومئة ألف زيدت عليه، ومجمل أرباحه أقل من قبل فإن ستة آلاف جنيه ستضاف إلى واردات الدولة؛ ولكنها ستكون للمالك والعمال؛ فهم سيحصلون على ما هو أكثر من الإنتاج الإضافي ومن موقعهم سيتمكنون من انتهاك المكاسب السابقة للرأسمالي. وهكذا، لنفترض أن سعر ربعة الذرة بـ (4) جنيهات، وكل 720 جنيهاً متبقية للفلاح بعد دفع ريع الأرض، يحتفظ بـ 480 ويدفع 240 لعماله؛ عندما يرتفع سعر الذرة إلى (6) جنيهات للربعة الواحدة على المزارع أن يدفع لعماله (300) جنيه ويحتفظ لنفسه بـ (420) كأرباح: عليه أن يدفع لهم (300) من أجل استهلاك الضروريات اللازمة لهم، كما في السابق، لا أكثر. والآن إذا كان رأس المال الموظف كبير إلى درجة يأتي بأرباح قدرها 100 ضعف الـ 720 جنيهاً السابقة، أو ما مقداره (72) مليون فيكون مجمل الأرباح 48 مليون عندما يكون سعر الربعة (4) جنيهات، وإذا ما استُخدِم المزيد من رأس المال وقدره (105) آلاف مضروبة بـ (720) عندما يكون السعر (6) جنيهات، أو ما مجمله (75.600.000)؛ عندئذٍ ستهبط الأرباح من (48) مليون إلى أربع وأربعين مليون ومئة ألف جنيه أو (105) آلاف مضروبة بـ (420) جنيهاً، عندئذٍ ترتفع الأجور من (24) مليون إلى 31 مليون وخمسمئة ألف جنيه ترتفع الأجور بسبب توظيف المزيد من العمال، تناسباً مع رأس المال، وكل عامل سيتقاضى أجراً نقدياً أكثر، ولكن وضع العامل، كما أوضحنا، سيكون أسوأ بقدر انخفاض إنتاج البلد. الرابحون الحقيقيون الوحيدون سيكونون مالكي الأرض؛ إنهم سيجنون ريعاً أعلى لأن منتج أرضهم سترتفع قيمته أولاً؛ وثانياً لأنهم سيحصلون على حصة أكبر من ذلك المنتج.

رغم إنتاج مقدار أكبر من القمح، فإن نسبة كبيرة منه تبقى بذات القيمة ليستهلكها المنتجون بعد دفع الريع. وهذه العملية بحد ذاتها هي التي تنظّم الأرباح. عندما تعطي الأرض كميات كبيرة قد ترتفع الأجور مؤقتاً ويستهلك

المنتجون أكثر من نصيبهم المعهود إلا أن ذلك الحافز المعطى لهؤلاء سيعيدهم بسرعة إلى مستوى استهلاكهم العادي. عندما تدخل الأراضي الأفقر في الزراعة أو عندما يُوَظَّفُ المزيد من رأس المال وقوة العمل في الأرض بعائد إنتاجي أقل يتحول التأثير إلى حالة دائمة. يبقى أن يتم تقسيم الحصة الأكبر من ذلك الجزء من الإنتاج بين مالكي رأس المال والعمال، بعد دفع ريع الأرض، حيث يأخذ العمال القسم الأكبر. كل شخص قد يأخذ نسبة أقل من الكمية المطلقة، ولكن مع استخدام عدد أكبر من العمال تناسباً مع المنتج الكلي الذي يبقى لدى المزارع، فإن قيمة الجزء الأكبر من المنتج الكلي ستمتصها الأجور. ستجد قوانين الطبيعة حلاً دائماً بالضرورة نظراً لأنها تحد من القوى المنتجة للأرض.

مرة أخرى نخْلُصُ إلى النتيجة السابقة ذاتها ـ إنه في كل البلدان وفي كل الأزمان، تعتمد الأرباح على كمية العمل المطلوبة من العامل لتأمين الحاجات للعمال في تلك الأرض التي لا تُرَتِّب أي ريع على استخدامها. ومن هنا نجد أن تأثيرات التراكم تختلف من بلد إلى آخر، وتعتمد بشكل أساسي على خصوبة الأرض مهما كَبُرَ حجم البلد وكانت أرضه قليلة الخصوبة واستيراد الغذاء فيها محظوراً، فإن أكثر حالات التراكم المعتدل لرأس المال سيترافق مع هبوط في معدلات الأرباح وارتفاع سريع في الريع؛ وبالمقابل، فإن بلداً صغيراً أرضه خصبة يسمح باستيراد الغذاء بحرية سيراكم رأسمالاً كبيراً دون أي هبوط كبير في الأرباح أو أي زيادة كبيرة على ريع الأرض. في فصل الأجور، حاولنا إيضاح أن السعر النقدي للسلع لا يرتفع مع ارتفاع الأجور سواء كان الذهب، معيار النقد، منتجاً محلياً أو مستورداً من الخارج. لكن إذا كان الأمر غير ذلك، أي إذا ارتفعت أسعار البضائع مع ارتفاع الأجور على الدوام، فإن هذه الفرضية لن تكون أقل صحة ودقة، فهذا يؤكد أن الأجور العالية تؤثر على المستخدمين في العمل من خلال حرمانهم من جزء من أرباحهم الحقيقية. افرض أن صانع القبعات والأحذية والجوارب قد دفعوا، كل على حدة، (10) جنيهات كأجور في صناعة

كمية معيّنة من منتجهم، وأن أسعار هذه المواد ارتفع بمبلغ كافٍ لسداد الصناعيين تلك العشر جنيهات، فإن وضعهم لن يكون أفضل لو أن هذا الارتفاع لم يحصل. إذا باع تاجر الجوارب ما لديه بـ (110) جنيهات بدلاً من (100) جنيه، سيكون مربحه كمية المال السابقة تماماً، ولكن إذا استطاع أن يحصل مقابل ذلك المبلغ ذاته قبعات وأحذية أقل بعُشر الكمية، وإن استطاع بمدخراته السابقة أن يستخدم عدداً أقل من العمال بأجور مرتفعة وأن يشتري كمية أقل من المادة الخام بالسعر المرتفع، فلن يكون في وضع أفضل إن كانت كمية أرباح أمواله قد انخفضت وبقي سعر كل شيء على حاله السابقة. حاولت إذن آن أبيّن أولاً أن ارتفاع الأجور لن يرفع أسعار البضائع ولكنه سيخفض الأرباح حتماً؛ وثانياً، إذا ارتفعت أسعار البضائع، فإن التأثير على الأرباح سيبقى واحداً وأن قيمة المتوسط المُستَخدم لتقدير الأسعار والأرباح سينخفض.

# الفصل السابع

# في التجارة الخارجية

ما من توسع في التجارة الخارجية لبلد ما يستطيع فوراً أن يزيد مقدار القيمة رغم أنه يساهم بقوة في ازدياد كمية السلع، وتبعاً لذلك حجم وسائل الراحة. عندما تُقاس قيمة السلع الأجنبية بكمية منتج أرضنا وعمالتنا والتي تُبادَل بتلك البضاعة، فلن نحصل على قيمة أكبر إذا كنّا، عبر اكتشاف أسواق جديدة، نستطيع أن نحصل على كمية مضاعفة من البضاعة الأجنبية مقابل كمية معينة من بضائعنا. إن استطاع تاجر، من خلال بضاعة إنكليزية بقيمة (1000) جنيه، أن يحصل على كمية من البضائع الأجنبية يتمكن من بيعها في السوق الإنكليزية بما قيمته (1200) جنيه، فإن أرباحه ستكون 20% لاستثماره رأس المال هذا؛ ولكن لا مكاسبه ولا قيمة البضاعة المستوردة ستزداد أو تنقص كبرت كمية البضاعة الأجنبية التي حصل عليها أم صغرت. إن اشترى ذلك التاجر (25) أو (50) برميلاً من الخمر، فإن فوائده لن تتأثر إذا ما بيعت البراميل الـ (25) بـ 1200 جنيه مرة، والبراميل الـ (50) مرة أخرى بـ 1200 جنيه. ستكون أرباحه في أي من الحالتين محصورة بـ (200) جنيه، أو زيادة رأس ماله بنسبة 20% ، ولكن في الحالتين نجد أن القيمة ذاتها تم استيرادها إلى إنكلترا. إذا ما بيعت الـ (50) برميلاً بأكثر من (1200) جنيه فإن أرباح ذلك التاجر ستتجاوز المعدل العام للأرباح وسينساب رأس المال إلى تجارته المفيدة حتى يأتي وقت يعيد فيه هبوط سعر الخمر إلى مستواه السابق.

يقال بأن أرباح البيرة التي يجنيها بعض التجار في التجارة الخارجية ترفع معدلات الأرباح في البلد، وإن سحب رأس المال من التوظيف في بعض المصالح ووضعه في التجارة الخارجية المربحة يرفع الأسعار بشكل عام ويزيد في الأرباح

تبعاً لذلك. تقول الجهات العليا المسؤولة إن تخصيص رأس مال أقل لزراعة الذرة وتصنيع القماش والقبعات والأحذية مع استمرار الطلب على حاله فإن أسعار هذه البضائع سيزداد وتزداد أرباح المزارع وصانع القبعات والبزاز وصانع الأحذية، وكذلك العامل في التجارة الخارجية.[1]

يتفق أصحاب هذا الرأي معي بأن أرباح مختلف التوظيفات تميل للتوافق مع بعضها البعض تقدماً وتراجعاً. يتركز اختلاف آرائنا: في أنهم يعتقدون بأن تساوي الأرباح يولّده الارتفاع العام للأرباح؛ أما أنا فأرى أن أرباح المهنة المفضّلة ستستقر بسرعة عند المستوى العام.

لأنني، أولاً، أرفض أن جزءاً أقل من رأس المال بالضرورة سيُخصَّص لزراعة الذرة وصناعة النسيج والقبعات والأحذية ما لم يضمحل الطلب على هذه السلع؛ وإن كان الأمر كذلك، فإن أسعارها لن ترتفع. في شراء السلع الأجنبية، جزء مساوٍ أو أقل أو أكثر من إنتاج الأرض والعمل في إنكلترا سيتم توظيفه. إذا ما تم توظيف الجزء ذاته، فهل سيكون ذلك أيضاً مساوياً للطلب على القماش والأحذية والذرة والقبعات كما في السابق ورأس المال ذاته مخصصاً لإنتاجها: إذا ما تم توظيف جزء أقل من رأس المال والعمل الإنكليزي لشراء سلع أجنبية بسبب انخفاض سعر السلع الأجنبية، فإن المزيد من الإمكانية المادية ستتوفر لشراء أشياء أخرى. وإن كان هناك طلب أكبر من ذي قبل على القبعات والأحذية والذرة، وهذا وارد، فإن مستهلكي السلع الأجنبية، كونهم يمتلكون جزءاً إضافياً من عائداتهم القابل للصرف، رأس المال قابل للصرف أيضاً بقيمة أكبر من السلع الأجنبية مما كان يشتري في السابق، حيث إن بالطلب المتزايد على الذرة والأحذية وغيرها؛ توجد أيضاً وسيلة للحصول على مزيد من الإمداد، وبالتالي لا الأسعار ولا الأرباح يمكن أن ترتفع باستمرار. إذا ما تم توظيف المزيد

---

[1] راجع آدم سميث، الكتاب الأول، الفصل التاسع.

من منتج الأرض والعمل في إنكلترا لشراء سلع أجنبية، فإن إمكانية شراء أشياء أخرى تقل؛ ومن هنا فإن عدداً أقل من القبعات والأحذية سيكون مطلوباً. وفي الوقت الذي يتحرر فيه رأس المال من إنتاج الأحذية والقبعات، فإن المزيد من رأس المال هذا سيكون مطلوبا لتصنيع تلك السلع التي تتم مقايضتها بالسلع الأجنبية؛ وبناء عليه، وفي كل الحالات، فإن الطلب على السلع الأجنبية والمحلية، بما يتعلق بالقيمة، سيكون محدوداً بالعائدات ورأس المال في ذلك البلد. إذا ما ارتفع واحد فإن الآخر يضمحل. إذا كانت كمية الخمر المستوردة مقابل الكمية ذاتها من البضائع قد تضاعفت، فيمكن للإنكليز إما أن يستهلكوا كمية مضاعفة من الخمور كما في السابق، أو الكمية ذاتها وكميات أكبر من السلع الإنكليزية. إذا كانت عائداتي تقدر بـ (1000) جنيه التي أشتري بها برميل خمر سنوياً بقيمة (100) جنيه وكمية معينة من البضائع الإنكليزية بقيمة (900) جنيه؛ فإنه عندما يهبط سعر البرميل إلى (50) جنيهاً للبرميل، بإمكاني أن أضع جانباً الـ (50) جنيهاً التي وفّرت؛ أو أن أشتري بها برميلاً آخر من الخمر أو في شراء مزيد من البضائع الإنكليزية. وإذا اشتريت مزيداً من الخمر، وكل شارب خمر فعل مثلي، فإن التجارة الخارجية لن تكون الأقل اضطراباً لأن الكمية ذاتها من البضائع الإنكليزية ستصدَّر مقابل الخمر، ويجب أن نتلقى ضعف الكمية، لكن ليس القيمة المضاعفة للخمر. لكن إذا ما اكتفيت وآخرون بكمية الخمر ذاتها، كما في السابق، فإن قليلاً من البضائع الإنكليزية سيتم تصديره، وسيستهلك شاربو الخمر البضائع التي كانت تُصَدّر أو أية بضائع أخرى كانوا يميلون إليها. وهنا سيكون رأس المال المطلوب للإنتاج هو ذاك الذي كان مخصصاً للاستيراد والمحرر من التجارة الخارجية.

هناك طريقتان لتراكم رأس المال: زيادة العائدات، أو تقليص الاستهلاك. إذا ازدادت أرباحي من ألف إلى ألف ومئتي جنيه؛ واستمرت مصاريفي كما هي فإنني أراكم 200 جنيه سنوياً أكثر مما كنت أفعل من قبل. وإذا وفرّت 200

جنيه من مصاريفي، واستمرت أرباحي كما هي، ستكون المحصلة واحدة؛ أي أن (200) جنيه ستضاف إلى رأس مالي. فالتاجر الذي يستورد الخمر بعد أن تزداد الأرباح من 20 إلى 40% يشتري بضاعته الإنكليزية بـ (875) جنيهاً بدلاً من (1000) في السابق، ويستمر ببيع الخمر الذي يستورده مقابل الـ (1200) جنيه قيمة تلك البضائع وإن استمر بشراء بضاعته الإنكليزية بـ (1000) جنيه، عليه أن يرفع سعر الخمر إلى (1400) جنيه؛ وهو عندئذٍ يحصل على أرباح بنسبة 40 بالمئة بدلاً من 20 بالمئة على رأس ماله. ولكنه، وكنتيجة لرخص كل السلع التي ينفق عليها موارده، إذا استطاع أن يوفر وغيره من المستهلكين (200) جنيه من كل (1000) كانوا يصرفونها سابقاً، فهم يضيفون فعلياً إلى الثروة الحقيقية للبلد: من ناحية، يأتي التوفير كنتيجة لزيادة في العائد، وكنتيجة لانخفاض النفقات، من ناحية أخرى.

إذا أدى استخدام الآلة إلى انخفاض سعر كل السلع التي تُصرَف العائدات عليها بنسبة 20% من قيمتها، يكون بإمكاني أن أوفر فعلياً كما لو أن عائداتي قد زادت 20%، ولكن الأرباح بقيت ثانية في حالة ثبات، ورُفِعَت 20% في الحالة الأخرى. إذا استطعت أن أوفر 20% من خلال البضاعة المستوردة الرخيصة، أستطيع أن أوفر 20% من نفقاتي، سيكون التأثير واحداً كما لو أن الآلة قد خفَّضت كلفة الإنتاج، ولكن الأرباح لن ترتفع.

ومن هنا إن ارتفاع معدلات الأرباح ليس نتيجة لتوّسع السوق رغم أن مفاعيله الموازية ستكون حاضرة من خلال الزيادة في كمية السلع المنتجة، والتي قد تمكننا من زيادة الأموال الموجّهة نحو الحفاظ على العمالة والمواد التي ترتكز عليها. وبشكل مماثل، فإنه من دواعي سرور البشرية أن تزداد متعتها بالتوزيع الأفضل للعمالة حيث ينتج كل بلد تلك السلع المتناسبة مع وضعه ومناخه ومزاياه الطبيعية والاصطناعية، التي يمتلها، وأن يبادلها بسلع بلاد أخرى بما يساهم بارتفاع معدلات الأرباح للجميع.

لقد حاولت من خلال هذا العمل أن أبيّن أن معدلات الأرباح لا يمكن أن تزداد دون هبوط في الأجور، وأنه لا يمكن أن يكون هناك هبوط دائم في الأجور إلا كنتيجة لهبوط الضروريات التي تستهلك الأجور. إذا ما وصل الغذاء والحاجات الأخرى اللازمة للعامل إلى السوق بسعر أقل من خلال التوسع بالتجارة الخارجية فإن الأرباح سترتفع. إذا ما اكتشفنا سوقاً جديداً يمكننا من خلاله تأمين سلعنا بسعر أخفض بدلاً من زراعة الذرة وتصنيع النسيج والضروريات الأخرى، فإن الأجور ستهبط والأرباح سترتفع؛ ولكن إذا كانت السلع التي تم الحصول عليها بسعر أخفض من خلال اتساع التجارة الخارجية أو عبر تحسين الآلات هي بالمطلق سلع لاستهلاك الطبقة الغنية، فإنه لن يطرأ أي تغيير في معدلات الأرباح. ومعدل الأجور لن يتأثر رغم أن الخمر والمخمل والحرير وسلع ثمينة أخرى قد تهبط 50%، وكنتيجة لذلك فإن الأرباح لن تتغيّر.

رغم فائدة التجارة الخارجية لبلد ما؛ وخاصة كمية السلع المتنوّعة التي تستنزف الموارد والمدخرات بسبب رخصها وتوفرها فإن حوافز الادخار ومراكمة رأس المال لن يشيرا أو يميلا إلى ارتفاع في الأرباح على رأس المال، ما لم تكن تلك البضائع المستوردة ذات ميزات تستحق أن تُصرَف عليها أجور العمل.

الملاحظات التي قُدِّمت بخصوص التجارة الخارجية تنطبق على التجارة الداخلية بالمثل. معدل الأرباح لا يرتفع أبداً عبر توزيع عمل أفضل أو باختراع آلات جديدة أو بشق الطرق والقنوات أو بأية وسيلة لاختصار العمل سواء في التصنيع أو نقل البضاعة. كل تلك أسباب تؤثر في السعر؛ وما كانت يوماً إلا ذات فائدة للمستهلكين؛ فهي تمكّنهم بالعمل ذاته أو بقيمة منتج العمل ذاته من أن يحصلوا مقابل ذلك على كمية أكبر من البضاعة التي طُبِّقت التحسينات عليها؛ ولكن دون أن يكون لها أي تأثير على الأرباح. من جانب آخر، فإن أي اضمحلال في أجور العمل يرفع الأرباح؛ ولكن من دون أن يكون له تأثير على أسعار البضائع.

أحدهما لصالح كل الطبقات، لأن كل الطبقات مستهلكة، أما الآخر فهو مفيد للمنتجين فقط، إنهم يكسبون المزيد، لكن كل شيء يبقى على سعره القديم. في الحالة الأولى يحصلون على الشيء ذاته الذي حصلوا عليه سابقاً ولكن كل ما تصرف عليه مكاسبهم يتقلص من حيث القيمة التبادلية.

القاعدة ذاتها التي تنظمّ القيمة النسبية للسلع في بلد ما، لا تنظمّ القيمة النسبية للبضائع التي يتم تبادلها بين بلدين أو أكثر.

في ظل نظام تجارة حرة نموذجي، يكرّس كل بلد رأسماله وعمالته في التوظيفات الأكثر نفعية له. ومما يدعو إلى الإعجاب أن يُربَط هذا السعي نحو المنفعة الفردية بالخير العام للجميع؛ فمن خلال تحفيز الصناعة وتقدير الإبداع والاستخدام الفعال للطاقات الخاصة التي تهبها الطبيعة يتم توزيع العمل بشكل أكثر فاعلية واقتصادية؛ ومن خلال زيادة كتلة الإنتاج تعمّم الفائدة وتوثق بـرابط المصلحة وتفاعل المجتمع العالمي للأمم في العالم المتحضّر. إنه عبر هذا المبدأ نجد أن مكان صناعة الخمور هو فرنسا والبرتغال والذرة في أمريكا وبولونيا والمعادن وسلع أخرى تُصنَّع في إنكلترا.

في البلد ذاته تكون الأرباح عموماً في المستوى نفسه؛ ونجدها أحياناً تختلف حسب أمان وتناغم رأس المال. الوضع ليس كذلك في بلدان مختلفة. إذا كانت أرباح رأسمال مستَثمر في (يوركشاير) تتجاوز تلك المستثمرة في لندن، فإن رأس المال يتحوّل بسرعة من لندن إلى (يوركشاير)؛ ويتحقق توازن في الأرباح؛ ولكن إذا كان هناك ارتفاع في الأجور وهبوط في الأرباح نتيجة للريع المحدود للأرض في إنكلترا وبسبب الزيادة السكانية وزيادة رأس المال، فإنه ليس من الضروري أو نتيجة طبيعية أن ينتقل السكان ورأس المال من إنكلترا إلى هولاندا أو أسبانيا أو روسيا حيث تكون الأرباح أعلى.

إن لم يكن للبرتغال ارتباطات تجارية مع بلدان أخرى واستثمرت بدلاً من ذلك جزءاً كبيراً من رأسمالها في الصناعة في إنتاج الخمور واشترت به

لاستخداماتها نسيجاً ومعادن من دول أخرى، لكان عليها أن تكرّس جزءاً من رأس مالها لتصنيع هذه السلع التي قد تحصل عليها بكمية أقل ونوعية أسوأ.

إن كمية الخمور التي ستدفعها مقابل النسيج الإنكليزي لن تتحدد بكمية العمل الداخلة في إنتاج أي من السلعتين كما يكون الحال لو أن السلعتين قد أنتجتا في بريطانيا أو أنتجتا في البرتغال.

قد تكون بريطانيا في ظرف يضطرها إلى استخدام 100 رجل لعام من أجل إنتاج كمية معينة من النسيج؛ وإن هي حاولت إنتاج الخمور، يكون عدد ما تحتاجه من قوة عاملة 120 رجلاً عندئذٍ ستجد بريطانيا أنه في مصلحتها أن تستورد الخمور وتدفع ثمنه من خلال تصدير النسيج.

من جانب آخر قد يحتاج إنتاج الخمور في البرتغال إلى عمل (80) رجلاً لعام ومن أجل إنتاج النسيج في البلد نفسه قد يحتاج إلى عمل 90 رجلاً للمدة نفسها. وبذا سيكون في مصلحتها أن تصدر الخمور مقابل استيراد النسيج. قد يحدث هذا التبادل على الرغم من أن السلعة التي تستوردها البرتغال قد تُنتَج بعمالة أقل مما هي عليه في بريطانيا. رغم أنها تستطيع صناعة النسيج بـ 90 رجلاً إلا أنها تستورده من بلد يحتاج إلى 100 رجل لإنتاجه؛ لأنه سيكون في مصلحتها أن توظف تلك العمالة في إنتاج الخمور التي تستطيع مبادلتها بكمية أكبر من النسيج تتجاوز ما يمكن أن تنتجه إن هي خصصت جزءاً من رأسمالها لتلك الصناعة بدلاً من تخصيصه لزراعة الكرمة. من هنا نجد أن بريطانيا تبادل عمل 100 رجل بعمل 80. لا يمكن أن يتم تبادل كهذا بين أفراد في بلد واحد. إن عمل 100 إنكليزي لا يمكن أن يُبادَل بعمل 80 إنكليزياً؛ ولكن إنتاج 100 إنكليزي قد يتم مبادلته بعمل 80 برتغالياً أو 60 روسياً أو 120 هندياً. والفرق في هذا المجال بين بلد بمفرده وعدة بلدان يمكن شرحه بسهولة من خلال تقدير الصعوبة التي

يتحرك عبرها رأس المال بين بلد وآخر باحثاً عن استخدامات أكثر نفعية والفعالية التي ينتقل بها من منطقة إلى أخرى في البلد ذاته.[1]

سيكون في صالح رأسماليي بريطانيا ومن مصلحة المستهلكين في كلا البلدين أنه في ظروف كهذه أن يتم إنتاج الخمور والنسيج في البرتغال، وأن ينتقل رأس المال المخصص لإنتاج الخمور في بريطانيا إلى البرتغال للهدف ذاته، في حالة كهذه تنتظم القيمة النسبية لهذه السلع ضمن المبدأ ذاته كما لو أن أحدهما منتج في يوركشاير والآخر في لندن: وفي كل حالة أخرى ينساب رأس المال إلى البلدان التي قد يُوظف فيها بأعلى ربحية بحيث لا يكون هناك أي فرق في معدل الأرباح أو أي فرق آخر في سعر العمالة أو السلع إلا تلك الزيادة في كمية العمل المطلوبة لإيصال السلع إلى الأسواق التي ستباع فيها.

تظهر التجربة أن عدم الأمان الحقيقي أو المتخيّل لرأس المال عندما لا يكون تحت السيطرة المباشرة لمالكه، والنفور الطبيعي للبشر من مغادرة مسقط رؤوسهم، وترك ارتباطاتهم، والتخلي عن عاداتهم الثابتة، والارتحال إلى بلاد ذات حكومات وقوانين جديدة، كل ذلك يكبح هجرة رأس المال. تلك المشاعر التي أشعر بالأسى لضعفها، تغري أصحاب الملكية إلى الاكتفاء بمعدلات ربح أقل وإيثار البقاء في بلادهم على البحث عن توظيف أفضل لثرواتهم في بلدان أجنبية.

---

[1] سيبدو عندئذٍ أن البلد يمتلك مزايا مهمة جداً في الآلة والمهارة، والذي يمكن بالتالي أن يكون قادراً على تصنيع السلع بعمل أقل كثيراً من جيرانه، يمكن، في تبادل لهذه السلع أن يستورد جزءاً من الذرة المطلوبة لاستهلاكه، حتى لو كانت أرضه أكثر خصباً، ويمكن زرع الذرة بعمل أقل من البلد الذي استوردت منه. رجلان يمكنهما أن يصنعا الأحذية القبعات، وأحدهما يتفوق على الآخر بالعملين، لكنه في صنع القبعات، يمكنه أن يتفوق على الآخر بالخمس أو 20٪ فقط، وفي صنع الأحذية، يمكنه أن يتفوق عليه بالثلث أو 33٪ - ألن يكون في مصلحة كليهما أن يشغل المتفوق نفسه في صناعة الأحذية حصرياً، والرجل الأدنى في صنع القبعات؟

مع اختيار الذهب والفضة كوسيط عام للتداول يتوزع حصصاً بين البلدان من خلال التنافس التجاري. تلك الدول تكيّف نفسها مع هكذا مقايضة إن لم تتوفر فيها هذه المعادن لتكون التجارة بين البلدان تجارة مقايضة بامتياز.

ومن هنا لا يمكن استيراد النسيج في البرتغال إن لم يبع بكمية أكبر من الذهب فيها مما يُباع في بلد المنشأ. ولا يمكن استيراد الخمور في بريطانيا إن لم تُبَع بأعلى من كلفتها في البرتغال. إن كانت التجارة تجارة مقايضة، ستستمر طالما أن بريطانيا تستطيع تصنيع النسيج بثمن أقل تحصل به على كمية أكبر من الخمور مقابل كمية من العمل توظفها في صناعة النسيج من أن توظفها بزراعة الكرمة. من جهة أخرى، نرى أن الشيء ذاته ينطبق على البرتغال. لنفرض أن بريطانيا اكتشفت عملية لصناعة الخمور وأضحى من مصلحتها أن تزرع الكرمة بدلاً من استيراد الخمور، فإنها ستنقل جزءاً من رأسمالها من التجارة الخارجية إلى التجارة الداخلية. ستتوقف عندئذٍ عن تصنيع النسيج بغية التصدير وستزرع الكرمة بدلاً من ذلك. سينتظم السعر النقدي لهذه السلع تبعاً لذلك؛ سعر الخمور لديها سينخفض وسيستمر النسيج على سعره السابق؛ وفي البرتغال لن يحدث تغيير على أسعار تلك السلع. سيستمر تصدير النسيج من بلد منشئه لوقت معيّن لأن سعره في البرتغال أعلى، ولكن مالاً نقدياً بدلاً من الخمور سيتم دفعه وهكذا تتراكم الأموال في بريطانيا وتتقلص في الخارج. الأمر ذاته يفعله النسيج بحيث يصبح تصديره أقل ربحية. إذا كانت التحسينات على صناعة الخمور عالية الجودة فإنه من المستحسن أن تتبادل البلدان تبادل التوظيفات الاستثمارية بحيث تصبح كل من بريطانيا والبرتغال مصنعتين لكل النسيج والخمور الذي تحتاجانه. ولكن ذلك سيتأثر بتوزيع آخر جديد يتمثل بالمعادن النفيسة مما يرفع سعر النسيج في إنكلترا ويخفضه في البرتغال. سينخفض أيضاً السعر النسبي للخمور كنتيجة للأفضلية الحقيقية المترتبة على التحسينات الحاصلة على هذه

المادة المصنَّعة. هذا يدعونا للقول بأن السعر الطبيعي سيهبط، والسعر النسبي للنسيج سيرتفع؛ وكل ذلك نتيجة للتراكم النقدي.

لذا نفترض أنه قبل إجراء التحسينات على صناعة النبيذ في بريطانيا كان سعر البرميل 50 جنيهاً، وكان سعر كمية من الثياب 45 جنيهاً؛ بينما في البرتغال، كان سعر الكمية ذاتها من النبيذ 45 جنيهاً، وسعر كمية من الثياب 50 جنيهاً؛ النبيذ يُصَدَّر من البرتغال بربح قدره خمسة جنيهات، وللنسيج الإنكليزي المربح ذاته.

ولنفترض أنه بعد التحسينات، هبط سعر النبيذ إلى 45 جنيهاً في بريطانيا، وبقي النسيج على حاله. كل صفقة تجارية مستقلة بذاتها. بينما يستطيع التاجر في بريطانيا أن يشتري نسيجاً بقيمة 45 جنيهاً، ويبيعه في البرتغال محققاً الربح ذاته، فإنه سيستمر بتصديره من بريطانيا. مهمته شراء النسيج الإنكليزي ودفع فاتورة مبادلة كثمن له؛ يدفع قيمة هذه الفاتورة بنقود برتغالية. غير مهم بالنسبة إليه ما سيحدث لماله؛ لقد سدّد دينه عند تحويله قيمة الفاتورة. صفقته تمت بالشروط التي يحصل على الفاتورة بموجبها والمعروفة لديه حينئذٍ لا يعني التاجر أي أسباب تؤثر في سعر الفاتورة في السوق ولا معدلات الصرف.

إذا كانت الأسواق مواتية وتفضيلية لتصدير النبيذ من البرتغال إلى إنكلترا، فإن مُصَدِّر النبيذ سيكون بائعاً لتلك الفاتورة التي سيتم شراؤها إما من قبل مستورد النسيج أو من قبل الشخص الذي باعه تلك الفاتورة. ومن هنا؛ ودونما حاجة إلى عبور المال بين دولة وأخرى، يسدد المصدرون ثمن بضاعتهم. إن المال المدفوع في البرتغال من قبل مستورد النسيج سيتم دفعه لمصدر النبيذ دون أن يكون بين الاثنين أية مصافقة مباشرة. من خلال التفويض على الفاتورة ذاتها في بريطانيا سيتم تفويض مصدر النسيج أن يتلقى قيمتها من قبل مستورد النبيذ.

إذا كانت أسعار النبيذ في وضع لا يمكّن من تصديره إلى بريطانيا، فإن مستورد النسيج سيستمر بشرائه لتلك الفاتورة؛ ولكن سعرها سيكون مرتفعاً،

من المعرفة التي يمتلكها بائعها أي أنه ليس هناك فاتورة مقابلها في السوق يستطيع عبرها أن يسدد الصفقة بين البلدين، وقد يعرف أن النقود الذهبية أو الفضيّة التي تلقّاها مقابل فاتورته يجب أن تُصَدّر إلى نظيره في بريطانيا كي تمكنّه من دفع الحوالة التي أجازها كي تسدد ما ترتب عليه؛ ويمكنه بناء على ذلك أن يسجل على قيمة فاتورته الكلفة المترتبة على المبيع إضافة إلى الربح الصافي.

إذا كان فرق القيمة المترتب على الفاتورة الإنكليزية مساوٍ لربح استيراد النسيج فإن عملية الاستيراد تتوقف، ولكن إذا كان الفرق فقط 2%، أي أن تدفع 102 بدلاً من 100 جنيه في البرتغال؛ بينما النسيج الذي قيمته 45 جنيهاً يمكن أن يُباع بـ 50 جنيهاً فإن استيراد النسيج عندها أفضل؛ وهنا يتم شراء الفواتير عبر إرسال المال إلى أن يولّد تناقص المال في البرتغال وتراكمه في بريطانيا حالة الأسعار في وضع يجعل من تلك العملية التجارة بلا طائل ولا أرباح.

ولكن نقص المال في بلد ما وزيادته في بلد آخر لا يقتصر أو يتأثر بسعر سلعة بعينها، ولكن على أسعار السلع عامة؛ ومن هنا فإن أسعار الخمور والنسيج سترتفع في بريطانيا، وتنخفض في البرتغال. سعر النسيج في البرتغال سينخفض من 50 إلى 49 أو 48 جنيهاً ويرتفع في بريطانيا من 45 إلى 46 أو 47؛ وبناء على ذلك، فإنك لن تجد ما يقنع أو يستميل تاجراً لاستيراد تلك السلع لأنه بعد دفع فرق السعر لن يتبقى لديه ما يكفي من أرباح.

وبناء على ذلك فإن الأموال تُخَصَّص لكل بلد بكميات ضرورية لتنظيم تجارة تبادلية رابحة. بريطانيا تصدر النسيج مقابل الخمور لأن قيامها بذلك جعل صناعتها أكثر ربحية لها وتوفرت فيها السلعتان بقدر أكبر مما كانتا ستتوفران لو أنها صنعتهما. البرتغال من جانب آخر استوردت النسيج وصدرت الخمور لأن الصناعة البرتغالية ستكون أكثر نفعاً للبلدين عند تصنيعها الخمور. إن كان هناك صعوبة أكبر من إنتاج النسيج في إنكلترا وإنتاج الخمور في

البرتغال أو تسهيلات في إنتاج الخمور في بريطانيا وتسهيلات في إنتاج النسيج في البرتغال فإن تلك التجارة ستتوقف فوراً.

تبقى الظروف على حالها في البرتغال؛ لكن بريطانيا تجد نفسها أنها قادرة على استخدام عمالتها بشكل أفضل إنتاجية في صناعة الخمور، وسريعاً تتغير تجارة المقايضة بينهما. لن يتوقف تصدير الخمور من البرتغال وحسب، بل توزيع جديد للمعادن الثمينة سيحدث بما في ذلك منع استيراد النسيج إلى البرتغال.

قد يجد البلدان أن من مصلحتهما إنتاج خمورهما ونسيجهما؛ وهذا الذي سيحدث وينتج عن هكذا إجراء: في بريطانيا، رغم أن النبيذ سيكون رخيصاً، إلا أن النسيج سيرتفع سعره والمستهلك سيدفع المزيد؛ بينما في البرتغال سيكون مستهلكو النسيج والخمور قادرين على شرائهما بشكل أرخص. في البلد الذي تمت فيه تحسينات، تزداد الأسعار؛ وفي البلد الذي تبقى الأمور فيه على حالها ويُحَرم أهله من التجارة الخارجية المربحة تنخفض الأسعار فيه.

يبدو ذلك في ظاهره ميزة لصالح البرتغال لأن كميات الخمور والنسيج المنتَجة في ذلك البلد ستقل، بينما تزداد في بريطانيا. وهنا يحدث تغيّر في قيمة النقد في البلدين؛ ستنخفض في بريطانيا وترتفع في البرتغال. وإذا ما قُدِّر الدخل في البرتغال بالنقد أو المال ستجده منخفضاً، بينما سيكون عكس ذلك في بريطانيا.

يبدو إذن أن التحسينات في صناعة ما في أي بلد يميل إلى تغيير توزيع المعادن الثمينة بين دول العالم: أنها تميل إلى زيادة كميات البضائع، وفي الوقت ذاته ترفع الأسعار العامة في البلدان التي تحدث فيها التحسينات.

لتبسيط المسألة، افترضت أن التجارة بين بلدين تقتصر على سلعتين: الخمور والنسيج، لكنه معروف أن قائمة المواد المصدّرة والمستوردة تشمل سلعاً كثيرة ومختلفة. وباستخلاص الأموال من بلد ما ومراكمتها في بلد آخر تتأثر أسعار

السلع كلها، وبالتالي يتم تشجيع تصدير المزيد من السلع إضافة إلى الأموال الأمر الذي يمنع تأثُّر قيمة النقد في البلدين المعنيين كما هو متوقع عكساً.

إضافة إلى التحسينات في التقنية والآلة، هناك أسباب متعددة تفعل فعلها في المسار الطبيعي للتجارة وتتدخل في استقرارها وفي القيمة النسبية للنقد. المُنَح على التصدير أو الاستيراد، والضرائب الجديدة على السلع سواء كانت مباشرة أم غير مباشرة تقلق التجارة البينية وتولّد ضرورة لاستيراد وتصدير النقد للتوفيق بين الأسعار والمسار الطبيعي للتجارة؛ لن نشهد هذا التأثير في البلد الذي يعاني من هذا القلق وحسب؛ بل كل بلد في العالم التجاري بشكل يزيد أو ينقص.

يفسر ذلك إلى حدّ ما التفاوت في قيمة النقد بين بلد وآخر؛ ويشرح لنا لماذا ترتفع أسعار الأدوات المنزلية - رغم قلة قيمتها وتوفرها بمعزل عن أسباب أخرى - حيث تزدهر صناعتها في بلدين يتساوى فيهما عدد السكان وكمية الأرض الخصبة الصالحة للزراعة، نجد أن أسعار المنتج الخام هي الأعلى حيث تتوفر المهارات الأفضل والآلات الأحدث في صناعة سلع التصدير، قد تختلف معدلات الأرباح ولكن بنسب قليلة لأن الأجور والمكافآت الحقيقية للعمل قد تكون واحدة في كليهما، لكن تلك الأجور والمنتجات الخام تسعّر بقيمة مالية أعلى في ذلك البلد الذي تدخله كميات مال كبيرة مقابل البضائع نتيجة للتطور التقني والمهارة الصناعية.

إذا كان لأي من البلدين المذكورين أفضلية في التميّز بإنتاج نوع من البضائع وللثاني تميّز ببضائع أخرى، فإنه لن يكون هناك تدفق محدد للمعادن الثمينة إلى أي منهما، لكن إذا رجحت تلك الأفضلية في واحدة على الأخرى، فإن ذلك التأثير سيكون حتمياً.

في الجزء السابق من هذا العمل افترضنا بهدف النقاش بأن النقد يحافظ على قيمته، أما الآن فنحن نحاول أن نبيّن أنه بالإضافة إلى التباينات العادية في قيمة النقد وبقيمة ما هو مألوف في عالم التجارة، هناك تباينات جزئية تخضع لها

النقود في بعض البلدان كالضرائب ومهارات التصنيع وحُسن المناخ والمنتجات الطبيعية وأسباب عديدة أخرى.

رغم أن النقد في معظم الدول عرضة للتذبذبات الدائمة والتي تخضع لها الأسعار تبعاً لذلك إلا أن تأثير ذلك لا يُلحَظ في معدلات الأرباح بغض النظر عن تدفق الأموال إلى ذلك البلد أو هجرتها منه. لن يزداد رأس المال لأن الوسيط المالي المتداول يزداد. إذا كان الريع الذي يدفعه المزارع لمالك الأرض والأجور التي يدفعها للعمال أعلى بـ 20% في بلد ما عنه في بلد آخر: وإذا كانت القيمة الإسمية لرأسمال المزارع أعلى بـ 20%، فإنه سيحصل على معدل الأرباح ذاته تحديداً على الرغم من أن عليه أن يبيع منتجه الخام بزيادة 20%.

لا يمكننا أن نكرر كثيراً بأن الأرباح تعتمد على الأجور، وتحديداً على الأجور الحقيقية لا الإسمية؛ أي ليس على عدد الجنيهات التي تُدفع للعامل سنوياً، بل على عدد أيام العمل الضرورية للحصول على هذه الجنيهات. قد تكون الأجور واحدة تماماً في بلدين؛ وقد تتماثل أيضاً بالحصص المخصصة للريع ومجمل منتج الأرض؛ ورغم ذلك، فإنه في أحد البلدين يجب أن يحصل العامل على 10 شلنات وفي الأخرى على 12 شلناً.

في المراحل المجتمعية الأولى، حيث كان التقدم الصناعي محدوداً ومنتج كل الدول متشابهاً تقريباً ومقتصراً على بضائع مفيدة بحجوم كبيرة، حينها كانت قيمة النقد تُحدّد بمدى ابتعاد أو اقتراب مناجم المعادن الثمينة؛ ولكن مع تقدم الفنون والتحسينات في المجتمع ومع تميّز مختلف البلدان في بعض الصناعات، أضحى الناظم لتلك المعادن الثمينة هو تفوّق تلك المنتجات الصناعية، رغم بقاء المسافة عاملاً داخلاً في الحسابات.

افرض أن كل الدول تنتج الذرة والمواشي والنسيج، وأنه عبر تصديرها يمكن الحصول على الذهب من الدول التي تنتجه، أو من الدول المحتكرة لهذه المواد، فإن من الطبيعي أن تكون قيمة الذهب التبادلية في بولونيا أعلى منها في

بريطانيا بسبب ارتفاع كلفة إرسال مواد غفل كالذرة في هذه الرحلة البعيدة إضافة إلى المصاريف الكبيرة في نقل الذهب إلى بولونيا.

هذا الفرق في قيمة الذهب أو الفرق في سعر الذرة بين البلدين سيكون حاضراً رغم سهولة إنتاج الذرة في بريطانيا بما يفوق سهولته في بولونيا بسبب خصوبة الأرض والتفوق في المهارات والأدوات لدى العامل.

مع ذلك، إذا تمكنت بولونيا من أن تكون الأسبق في تحسين صناعاتها، ونجحت في جعل تلك السلعة المرغوبة وإن حظيت بمنتج طبيعي مرغوب لا تملكه بلدان أخرى فإنها ستحصل على كمية إضافية من الذهب مقابل تلك السلعة مما يكون له تأثير على سعر ذرتها وماشيتها ونسيجها.

إن سلبية البعد تعوَّض بإيجابية توفر سلعة ثمينة قابلة للتصدير ولذلك يكون النقد في بولونيا أقل قيمة منه في بريطانيا على الدوام. من جانب آخر، إذا ما توفرت لبريطانيا ميزتا المهارة والتقانة فإن سبباً آخر يمكن إضافته للعوامل السابقة تفسر لماذا يجب أن تكون قيمة الذهب في بريطانيا أقل مما هي عليه في بولونيا، ولماذا الذرة والماشية والنسيج يجب أن تكون أسعارها أعلى في بريطانيا.

هذان هما السببان الوحيدان المنظمان للقيمة المقارنة للنقد في بلدان العالم المختلفة، فعلى الرغم من أن الضرائب تسبب قلقاً للاستقرار النقدي إلا أنها تفعل ذلك عبر حرمان البلد الذي تُفرض فيه من الميزات المترافقة مع المهارة والصناعة والمناخ.

لقد سعيت إلى التمييز الحذر بين القيمة المنخفضة للنقد والقيمة المرتفعة للذرة أو أية سلعة يمكن مبادلتها بالنقد. حمل هذان الأمران بشكل عام المعنى ذاته؛ لكنه من الواضح أنه عندما يرتفع سعر الذرة من خمسة إلى عشرة شلنات للربعة الواحدة فإن ذلك يعود إلى انخفاض قيمة النقد أو ارتفاع قيمة الذرة. ومن هنا وبسبب الاضطرار إلى اللجوء الدائم إلى الأرض الأسوأ فالأسوأ من أجل إطعام

التزايد السكاني، فإن سعر الذرة سيرتفع متناسباً مع أشياء أخرى. إذا ثبتت قيمة النقد بشكل مستمر، فإن الذرة ستتم مبادلته بكمية أكبر من النقد، أي أن سعره سيرتفع. الزيادة ذاتها في سعر الذرة ستكون نتيجة لتحسينات في الآلات الصناعية، بحيث نستطيع تصنيع سلع بميزات أفضل، وسيكون تدفق الأموال النتيجة الطبيعية لذلك، أي أن قيمة النقد ستهبط وتتم مبادلته بناء على ذلك بكمية أقل من الذرة. ولكن النتائج التي تتمخض عن ارتفاع سعر الذرة عندما يُنتج وقيمته مرتفعة ويكون وراء ذلك انخفاض في قيمة النقد أمران مختلفان كلياً. ففي الحالتين سيرتفع السعر النقدي للأجور، ولكن إذا كان ذلك نتيجة لانخفاض في قيمة النقد، فإنه ليس فقط الأجور والنقد سيرتفعان، بل إننا سنجد أن كل السلع الأخرى قد ارتفعت إذا كان على المصنّع أن يدفع المزيد من الأجور، فإنه سيحصل على المزيد مقابل سلعه المصنعة، ولكن معدل الأرباح سيبقى على حاله، ولكن عندما يكون الارتفاع في سعر الذرة نتيجة لصعوبات الإنتاج، فإن الأرباح ستهبط؛ لأنه على المصنّع، في هذه الحالة، أن يدفع أجوراً أعلى ولن يتمكن من التعويض عن ذلك برفع سعر سلعته المنتجة.

إن أي تحسينات في عمليات التنقيب في المناجم التي تُستخرج منها المعادن الثمينة تؤدي إلى انخفاض في كمية العمالة المطلوبة، وهذا سيتسبب بهبوط في قيمة النقد بشكل عام. ومن هنا ستتم مبادلته بكمية أقل من السلع في كل البلدان، ولكن إذا ما تميّز بلد ما في صناعة ما بحيث يترتب على ذلك تدفق مالي تجاه هذا البلد فإن قيمة النقد ستكون أقل، وستكون أسعار الذرة والعمالة أعلى نسبياً في ذلك البلد مما هي عليه في بلدان أخرى.

هذه القيمة الأعلى للمال لن تتضح تبدلياً؛ قد تستمر المقايضة عبر الفواتير بالسعر الأصلي، فرغم أن أسعار الذرة قد تكون بـ 10 أو 20 أو 30 بالمئة أعلى في بلد ما. وفي ظل الظروف المفترضة تلك، هذا الفرق في الأسعار هو الترتيب

الطبيعي للأشياء، وتبقى الأسعار على وضعها الأصلي؛ عندما تُقدم كمية كافية من النقد إلى بلد يتميّز بالصناعة، بحيث يرتفع سعر عمالتها ومحصولها من الذرة. إذا ما حظر بلد ما تصدير النقود، واستطاع بنجاح فرض رضوخ لذلك القانون فإن بإمكانه منع أي ارتفاع في سعر الذرة والعمالة في البلد الصناعي، لأن ارتفاع كهذا يمكن أن يتم بعد ضخ المعادن الثمينة بافتراض أن النقد الورقي لا يُستَخدَم لكن ذلك البلد لن يستطيع منع التبادل من ألا تكون في صالحه. إذا كانت بريطانيا هي البلد المصنّع واستطاعت منع استيراد النقود. فإن تجارتها التبادلية مع فرنسا وهولندا وإسبانيا ستكون أعلى بـ 5 أو 10 أو 15 بالمئة مع تلك البلدان.

عندما يتوقف تدفق النقد عنوة، وعندما يُمنَع استقراره على وضع معين فلن يكون هناك حدود لتقلب أسعار الصرف. نتائج ذلك ستشبه تلك المتمخضة عن وضع الأوراق النقدية في التداول عنوة. رغم عدم إمكانية مبادلتها بسلعة ما رغم إرادة مالكها. يقتصر تداول عملة كهذه بالضرورة على البلد الذي تصدر فيه. ولا يمكنها، عندما تكون غزيرة، من أن تنتشر في بلدان أخرى. سينعدم مستوى الانتشار ولا مناص من ألا تكون قوتها التبادلية في صالح البلد الذي تتوفر فيه بكميات كبيرة. الشيء ذاته ينطبق على الانتشار للنقد المعدني إن كان بوسائل إجبارية وقوانين لا يمكن الخروج عليها تبقى الأموال في بلد منشئها عندما تمنحها قوتها التجارية زخماً تجاه بلدان أخرى.

عندما يكون لدى كل بلد كمية النقد التي يجب أن تكون لديه فلن تكون قيمة النقد واحدة في كل منها، لأنه سيتفاوت بالقيمة مقابل سلع عديدة بـ (5) أو (10) أو حتى 20 بالمئة، ولكن بالنسبة لسعر الصرف سيبقى ضمن حدوده الرسمية إن مئة جنيه في بريطانيا أو كمية من الفضة قيمتها 100 جنيه تشتري ورقة نقدية من ذات الـ 100 جنيه أو المقدار ذاته من الفضة في فرنسا أو إسبانيا أو هولندا.

في الحديث عن القيمة النقدية التبادلية والمقارنة للنقد في مختلف البلدان، علينا ألا نشير إلى قيمة النقد مقدّرة بالسلع. فالتبادل لا يتحقق عبر تقدير القيمة المقارنة للنقد في الذرة أو النسيج أو أي سلعة أخرى، ولكن بتقدير قيمة العملة في بلد ما مقارنة بقيمتها في بلد آخر.

يمكن تثبيت قيمتها أيضاً عبر مقارنتها بمعيار معين مشترك بين بلدين معينين. إذا اشتريت بورقة نقدية ذات المئة جنيه في بريطانيا الكمية ذاتها من البضائع في كل من فرنسا وإسبانيا وإن تمكنت ورقة تحمل ذات القيمة في هامبورغ أن تحصل على الشيء ذاته، فيمكننا القول إن سعر الصرف في كل من بريطانيا وهامبورغ واحد. ولكن إن كانت ورقة نقدية إنكليزية ذات الـ (130) جنيهاً لا تشتري أكثر من ورقة بقيمة (100) جنيه في هامبورغ، فإن القيمة التبادلية ستكون 30 بالمئة لصالح هامبورغ.

قد تكون قيمة ورقة نقدية من ذات المئة جنيه قادرة على شراء ما قيمته (101) جنيهاً في هولندا و(102) في فرنسا و(105) في إسبانيا؛ وهنا ستكون القيمة التبادلية لصالح بريطانيا بنسبة قدرها 1% في هولندا و2% في فرنسا و5% في إسبانيا؛ وهذا يشير إلى أن مستوى العملة في بريطانيا أعلى مما يجب أن يكون في تلك البلدان، والقيمة المقارنة لعملتها مقارنة بعملة بريطانيا يمكن أن تعود إلى السعر الرسمي بالزيادة عليها أو بحسم من عملة بريطانيا.

أولئك الذين يقولون إن عملتنا قد انخفضت قيمتها خلال سنوات العشر الماضية عندما تراوح سعر الصرف بين (20) و(30) بالمئة في صالح بلدان أخرى، لم يؤكدوا، كما اتهموا، أن النقد قد يكون أكثر قيمة في بلد منه في بلد آخر إذا ما قورن بسلع أخرى؛ ولكن هؤلاء أكدوا أن 130 جنيهاً لن يكون بالإمكان الاحتفاظ بها في بريطانيا ما لم تكن قيمتها قد خُفِضَت وحيث لن يكون لها قيمة، إذا ما قُدِّرَت مقارنة مع عملة هامبورغ أو عملة هولندا، أكبر من سبيكة قيمتها 100 جنيه.

بإرسال مئة جنيه إسترليني أصلية إلى هامبورغ - حتى ولو كلّف ذلك خمس جنيهات - فإن قيمتها هناك ستكون (125) جنيهاً؛ فكيف يمكنني إذن أن أوافق على دفع 130 جنيهاً كقيمة لفاتورة لن تعود عليّ إلا بـ 100 جنيه في هامبورغ إلا إذا كانت جنيهاتي غير أصلية، انحدرت أو خُفِضت قيمتها الجوهرية إلى ما دون الجنيه الإسترليني الصافي في هامبورغ. إن كانت الجنيهات الإسترلينية الـ (130) معدنية فإن قيمتها، بعد دفع (5) جنيهات أجرة نقل، ستحصل على مقابل قدره (125) جنيهاً؛ ولكن إن كانت الـ (130) أوراقاً نقدية فلن أتمكن من الحصول إلا على ما قيمته (100) جنيه.

دافع بعضهم بطريقة أكثر منطقية عن أن الـ 130 جنيهاً الورقية ليست معادلة لـ 130 جنيهاً معدنياً من حيث القيمة؛ لكنهم قالوا إن العملة المعدنية هي التي تغيّرت قيمتها لا العملة الورقية. رغب هؤلاء بأن يحصروا معنى عبارة خفض بهبوط فعلي في القيمة لا بالفارق الناتج عن المقارنة بين قيمة النقد والمعيار الناظم لذلك قانونياً. إن مئة جنيه إنكليزي كانت سابقاً مساوية من حيث القيمة، ويمكن أن تشتري ما تشتريه 100 جنيه من هامبورغ في أي بلد. كي أحصل على الأشياء ذاتها كان عليّ مؤخراً أن أدفع 130 جنيهاً إنكليزياً، عندما كان يمكن الحصول عليها بـ 100 جنيه في هامبورغ. إن كانت العملة الإنكليزية على قيمتها السابقة، فلا بد أن عملة هامبورغ قد ارتفعت من حيث القيمة. ولكن أين البرهان على ذلك؟ كيف يمكن أن نتحقق من أن العملة الإنكليزية قد انخفضت أو أن عملة هامبورغ قد ارتفعت، ليس هناك من معيار لتحديد ذلك. إنه ادعاء لا يمكن برهانه، أي لا يمكن إثباته إيجابياً ولا نقضه إيجابياً. لا بد وأن بلاد العالم قد اقتنعت مبكراً بأنه لا يوجد معيار للقيمة في الطبيعة يمكنها الإشارة إليه من دون ارتكاب أخطاء؛ وبناء على ذلك، فإنها اختارت واسطة بدت لها بمجملها أقل تحوّلاً واختلافاً من أية مادة أخرى.

علينا أن نمتثل لهذا المعيار حتى يتغيّر هذا القانون وحتى يتم اكتشاف مادة أخرى نتمكن باستخدامها من الحصول على معيار أكمل من ذاك الذي رسخناه؛ فبينما يشكل الذهب المعيار الحصري في هذا البلد فإن النقد سينخفض عندما لا تكون قيمة الجنيه مساوية لثلاثة غرامات من الذهب، سواء ارتفعت قيمته العامة أو انخفضت.

# الفصل الثامن

# في الضرائب

الضرائب جزء من المنتج الوطني للأرض والعمل، تُوضَع بتصرف الحكومة، وتُدفَع في آخر المطاف دوماً إما من رأس المال أو من موارد البلاد.

أوضحنا سابقاً كيف يكون رأس مال بلد ما ثابتاً أو متداولاً بناء على كونه أكثر أو أقل ديمومة. من الصعب تعريف الضريبة بشكل دقيق جداً حيث يبدأ التمييز بين رأس المال الثابت والمتداول لأن هناك درجات لا نهائية لديمومة رأس المال. الغذاء في بلد ما يُستهلك ويعاد إنتاجه على الأقل مرة في كل عام أما إكساء العامل فلا يُستهلك ويعاد إنتاجه في أقل من عامين أما منزله وأثاثه فيحتملان فترة لا تقل عن عشر أو عشرين سنة عندما يفوق الإنتاج السنوي لبلد ما استهلاكه فإن ذلك يزيد في رأسماله؛ وعندما لا يغطي إنتاجه السنوي استهلاكه فإن رأسماله ينخفض. يزداد إذن رأس المال بازدياد الإنتاج أو بخفض الاستهلاك غير المنتج.

إذا كان استهلاك الحكومة معززاً بفرض ضرائب إضافية قد تمت تغطيته إما بزيادة الإنتاج أو عبر انخفاض استهلاك السكان، فالضرائب تقع على الدخل الإجمالي، ويبقى رأس المال الوطني سالماً ولكن إن لم يكن هناك زيادة في الإنتاج أو خفض في الاستهلاك غير المنتج، فإن الضرائب تقع على رأس المال؛ بكلام آخر ستضعف الاعتمادات المخصصة للاستهلاك المنتج.[1]

---

[1] يجب أن يكون مفهوماً أن كل المنتجات في بلد ما تستهلك، لكن ذلك يقدم الفرق الأكبر الذي يمكن تخيله حول ما إذا كانت تستهلك من قبل هؤلاء الذين يعيدون إنتاجها، أو من قبل هؤلاء الذين لا يعيدون إنتاج قيمة أخرى. عندما نقول إن العائد، يُحفظ ويضاف إلى رأس المال، ما نعنيه هو، أن جزءاً من العائد، هكذا يقال يجب أن يضاف إلى رأس المال، يجب أن يستهلك بشكل منتج بدلاً من عمال غير منتجين. لا يمكن أن يكون هناك خطأ أكبر من افتراض أن رأس المال ==

تناسباً مع انخفاض رأسمال بلد ما؛ تنخفض بالضرورة منتجاتها، وبناء على ذلك، فإن استمرار غير الإنفاق المُنتج ذاته من جانب المواطنين والحكومة مترافقاً مع إنتاجية سنوية متناقصة سيتسبب بتقلص إمكانيات الدولة ومواطنيها بتسارع متزايد مما يؤدي إلى العوز والإفلاس.

على الرغم من الإنفاق الضخم للحكومة البريطانية خلال العشرين سنة الماضية فإنه مما لا شك فيه بأن الإنتاجية المتزايدة من جانب الشعب قد عوّضت عنه بامتياز. لم يُرمَّم رأس المال الوطني فحسب، بل ازداد كثيراً، وأضحى العائد السنوي للمواطنين، حتى بعد دفعهم الضرائب، أكبر في الوقت الحاضر من أي فترة سابقة في التاريخ.

للبرهان على هذا، يمكننا أن نشير إلى زيادة السكان، وإلى توسع الزراعة، وزيادة الشحن البحري والصناعات، وبناء الأرصفة المرفئية، وفتح القنوات الكثيرة، بالإضافة إلى تعهدات غالية أخرى عديدة، تشير كلها إلى زيادة كل من رأس المال والإنتاج السنوي.

يبقى من المؤكد على أي حال أنه لولا الضرائب لكانت هذه الزيادة في رأس المال أكبر بكثير. ما من ضرائب لا تميل إلى الحدّ من قوة التراكم. كل الضرائب تقع على رؤوس الأموال أو العائد. إذا فُرِضت الضرائب على رأس المال فلا بد من أن تقلص ذلك المال الذي ينظم حجم الصناعة المنتجة في بلد ما بطريقة متناسبة. وإن فُرِضت على الموارد فإنها إما أن تقلل التراكم أو تجبر المساهمين على أن يوفروا كمية الضرائب من خفض استهلاكهم غير المنتج المرافق لضرورات ورفاهيات الحياة. بعض الضرائب لها هذه المفاعيل بدرجة أعلى بكثير من غيرها؛ ولكن الشر الأكبر لفرض الضرائب نجده ليس في اختيار المواد التي تلحقها بل في الكمية العامة لتأثيراتها التي تُحسَب تراكمياً.

---

يزداد من دون استهلاك. إذن سعر العمل يجب أن يرتفع كثيراً، إلى درجة على الرغم من أن زيادة رأس المال، لا يمكن أن تستخدم، يجب أن أقول إن هذه الزيادة في رأس المال مستهلكة بطريقة غير منتجة.

الضرائب ليست بالضرورة ضرائب على رأس المال لمجرد فرضها عليه؛ وليست على الدخل لمجرد فرضها على الدخل. إذا كان عليّ أن أدفع 100 جنيه من دخلي السنوي البالغ 1000 جنيه، فذلك سيكون في الحقيقة ضريبة على دخلي إذا كان عليّ أن أكتفي بإنفاق الـ 900 جنيه المتبقية؛ ولكن هذه المئة ستكون ضريبة على رأس المال إذا ما واصلت إنفاق الـ 1000 جنيه.

قد تكون قيمة رأس المال المشتق منه دخلي البالغ 1000 جنيه هي 10.000 جنيه؛ ضريبة 1% على رأسمال كهذا تبلغ 100 جنيه، ورأس مالي لن يبقى خارج طيف تأثير الضريبة، إن اكتفيت، بعد دفع الضرائب، بإنفاق 900 جنيه بطريقة ما.

إن رغبة كل إنسان في الإبقاء على سوية حياة معينة والحفاظ على ثروته بالمستوى الأعلى الذي أوصلها إليه تتسبب بفرض معظم الضرائب إن كان على رأس المال أو على الدخل كي تُدفَع من الدخل؛ وبناء على ذلك، عندما تبدأ الضرائب بالاستحقاق أو عندما ترفع الحكومة نفقاتها، يجب أن تقل متع المواطنين السنوية ما لم يُمكَّنوا بطريقة مناسبة من زيادة رأسمالهم ودخلهم. يجب أن تكون سياسة الحكومات بهذا الصدد مبنية على تشجيع هذه النزعة لدى الشعب بألا تفرض ضرائب، لأنها في النهاية ستقع على رأس المال، ولأنه بفعل كهذا ستعطل الحكومة المبالغ اللازمة للحفاظ على العمل، وتضعف إنتاج البلد في المستقبل.

لقد تم إهمال هذه السياسة في بريطانيا وتجلى ذلك في فرض الضرائب على الوصايا المصدّقة ورسوم الميراث وكل المستحقات على نقل ملكية الأموات إلى الأحياء. إذا كانت الضريبة على ميراث مقداره 1000 جنيه تساوي 100 جنيه، فالوارث سيعتبر أن ميراثه فقط 900 جنيه ولن يشعر بحافز معيّن لتوفير رسوم مقدارها 100 جنيه من نفقاته؛ مما قد يقلص من رأسمال الدولة. ولكن إذا ما حصل هذا الوارث على 1000 جنيه، وطُلب منه أن يدفع 100 جنيه كضريبة دخل على الخمور أو الخيول أو الخدم، فإنه قد يقلص نفقاته بمقدار ذلك المبلغ تحديداً، وذلك لن يقلّص رأسمال الدولة بشيء.

يقول آدم سميث إن الضرائب على نقل الملكية من الأموات للأحياء تقع أخيراً ومباشرة على أولئك الذين نُقِلَت إليهم الملكية. والضرائب على بيع الأراضي على

البائع الذي يجد نفسه على الدوام تقريباً تحت ضرورة البيع؛ وعليه بناء على ذلك أن يقبل بالسعر المحدد الذي يستطيع الحصول عليه. أما البائع فهو نادراً ما يكون تحت ضرورة الشراء؛ وبناء على ذلك يقدّم السعر الذي يرغب به؛ إنه يحسب ما ستكلفه الأرض سعراً وضريبة وبقدر ما يرتفع مقدار ما يدفعه من ضريبة بقدر ما ينخفض سعر ما يشتريه. تقع هذه الضرائب إذن على الشخص المضطر، ومن هنا نجد هذه الضرائب وغدة وجائرة. "إن رسوم الطوابع والضرائب على تسجيل السندات وعقود القروض تقع على المستدين، وتُدفَع دائماً من قبله؛ وتقع الرسوم المشابهة على الدعاوى القضائية على المدَّعي. إنها تخفض القيمة رأس المالية لموضوع الادعاء للفريقين. بقدر ما تزيد كلفة ملكية ما بقدر ما تنخفض قيمتها الصافية عند الحصول عليها. كل الضرائب المستحقة على نقل ملكية من أي نوع تميل إلى تخفيض رؤوس الأموال المخصصة للحفاظ على العمل بقدر خفضها قيمة رأس مال تلك الملكية. كل تلك الضرائب غير مقتصدة، فهي تزيد موارد السيادة التي نادراً ما تهتم إلا بالعاملين غير المنتجين على حساب رأسمال الناس الذين لا يهتمون إلا بما هو منتج.

لكن هذا ليس الاعتراض الوحيد على الضرائب المترتبة على نقل الملكية؛ فهي تمنع توزيع رأس المال الوطني بالطريقة الأكثر فائدة للمجتمع. فمن أجل الرخاء العام، يجب ألا يكون هناك تسهيلات على نقل وتبادل مختلف أنواع الملكيات، حيث أنه عبر تلك الوسائل يجد رأس المال طريقه إلى أيادي هؤلاء الذين يوظفونه في زيادة منتجات البلد. السؤال المطروح: لماذا يتمنى فرد ما بيع أرضه؟ والجواب، لأن في رأسه توظيف آخر أكثر إنتاجية لرأسماله. السؤال الآخر: لماذا يريد شخص آخر أن يشتري تلك الأرض؟ والجواب هو توظيف رأسمال قد يجلب له القليل بدلاً من جموده، واستخدامه قابل للتطوير. إن تبادلاً كهذا يزيد في الدخل العام من خلال زيادته في دخول الفرقاء. لكن إذا كانت الضرائب والرسوم باهظة إلى درجة تعطل تلك التبادلات، فستكون عقبة في وجه هذه الزيادة في الدخل العام. وفي كل حال، تُجمَع تلك الضرائب بسهولة، حيث يعتقد أناس كثر أنهم يستطيعون تدبر التعويض عن آثارها المؤذية.

# الفصل التاسع

# الضرائب على المنتج الخام

بعد أن أسست، بشكل مرضٍ، في الجزء السابق من هذا العمل: المبدأ القائل بأن ما ينظّم سعر الذرة هو كلفة إنتاجها الحصرية من أرض ما أو برأسمال معين حصرياً دون دفع أي ريع، يتبع ذلك أن ما يرفع في كلفة الإنتاج سيرفع في السعر وما يخفضه سيخفض السعر أيضاً. إن ضرورة حرث أرض أقل خصوبة أو الحصول على عائدات أقل من رأسمال إضافي يُوضع في الأرض المزروعة سلفاً، سيرفع بالضرورة القيمة التبادلية للمنتج الخام. إن اكتشاف الآلة، التي ستمكن المزارع من الحصول على ذرته بكلفة إنتاج أقل، ستخفض بالضرورة قيمتها التبادلية. إن أي ضريبة يمكن أن تُفرَض على المزارع، سواء في شكل ضريبة على الأرض، أو ضريبة على المنتج عندما يتم الحصول عليه، ستزيد كلفة الإنتاج، وبالتالي سترفع سعر المنتج الخام.

إن لم يرتفع المنتج الخام بنسبة تعوّض المزارع عن الضريبة التي يدفعها، فإنه سيترك تلك التجارة التي تقلل أرباحه عن المستوى العام للأرباح؛ وهذا سيفرض انحساراً في العرض حتى يتمخض الطلب المتزايد عن زيادة في أسعار المنتجات الخام كي يجعل حرث تلك الأرض مربحاً بشكل متناسب مع استثمار رأس المال في أية تجارة أخرى.

إن ارتفاعاً في السعر هو الوسيلة الوحيدة التي تمكنّه من دفع الضريبة والاستمرار في الحصول على الأرباح العامة والعادية من توظيف رأسماله. إنه لا يستطيع اقتطاع الضريبة من ريع الأرض المستحق عليه، ولا بإمكانه أن يجبر مالك الأرض على دفعها لأنه لا يدفع أي ريع.

لن يقتطعها أيضاً من أرباحه، لأنه ما من سبب يدفعه إلى الاستمرار باستثمار يعود عليه بأرباح قليلة والرساميل الأخرى تعود على أصحابها بأرباح أكثر؛ فما من شك بأنه سيمتلك قوة رفع سعر منتجه الخام بمبلغ مساوٍ للضريبة التي يدفعها.

الضريبة على المنتج الخام لن يدفعها المالك ولا المزارع؛ لكن من يدفعها، من خلال دفع سعر أعلى، هو المستهلك حصراً.

علينا أن نتذكر أن الريع هو الفرق بين الريع الحاصل من خلال استثمار كمية من العمل ومن رأس المال في أراض تتشابه أو تختلف في ميزاتها. علينا أن نتذكر أيضاً أن ريع الأرض النقدي، والريع على شكل مادة الذرة لا يتباينان في درجة التناسب نفسها.

في حالة الضريبة على المنتج الخام أو ضريبة الأرض أو الأعشار فإن ريع الذرة على الأرض سيتباين بينما يبقى الريع النقدي كما كان سابقاً.

إذا كانت الأرض المحروثة، كما افترضنا سابقاً، ذات ميزات ثلاث، وبمقادير متساوية من رأس المال تم الحصول على

180 ربعة من الأرض رقم 1

و170 ربعة من الأرض رقم 2

و160 ربعة من الأرض رقم 3

فيكون ريع الأولى 20 ربعة، وهو الفرق بين رقم 1 ورقم 3، دون أن يكون هناك دفع أي ريع على رقم 3. والآن إذا كان سعر مقدار الذرة 4 جنيهات، فإن الريع على الأولى سيكون 80 جنيهاً وعلى الثانية 20 جنيهاً.

لنفرض أن ضريبة مقدارها 8 سنتات قد فُرضت على كل ربعة، فإن سعره سيرتفع إلى 4.8 جنيه وإن حصل المالك على الريع ذاته، فإن الريع على القطعة رقم 1 سيكون 88 جنيهاً وعلى الثانية 44 جنيهاً. ولكن تلك القطع لن تتمكن من الحصول على الريع ذاته لو كان الريع من مادة الذرة. ستكون الضريبة

أكبر على رقم 1 منها على رقم 2، وعلى رقم 2 أكبر منها على رقم 3، لأنها ستُفرَض على كمية أكبر من الذرة المنتجَة. إنها صعوبة الإنتاج في القطعة رقم 3، وهي التي تنظم السعر، وفيها يرتفع سعر الذرة إلى 4.8 للربعة، والأرباح على رأس المال المستثمر في الرقم3 قد تكون منسجمة مع مستوى الأرباح العامة على المواد.

المنتج والضريبة الخاصة بأنواع الأرض الثلاثة ستكون على الشكل التالي:

الأولى تنتج 180 ربعة بسعر 4.8 للربعة منها ما مجموعه 792 جنيهاً

إذا حسمنا قيمة 16.3 أو 8 سنتات للربعة على 180 ربعة تكون النتيجة /72/

منتج الذرة الصافي 163.7، والمنتج النقدي الصافي 720 جنيهاً.

الثانية تنتج 170 ربعة و4.8 للربعة

وقيمة الناتج 748 جنيهاً

إذا حسمنا منها قيمة 15.4 ربعة بسعر 4.8 أو 8 سنتات للربعة

على 170 ربعة

تكون النتيجة 68 جنيهاً

ويكون منتج الذرة الصافي 154.6

والمنتج النقدي الصافي 680 جنيهاً

الثالثة تنتج 160 ربعة بسعر 4.8 جنيه أي ما قيمته 704 جنيهات

إذا حسمنا قيمة 14.5 ربعة بسعر قدره 4.8 للربعة

أو 8 سنتات للربعة من 160 ربعة

فتكون النتيجة 64 ربعة

ويكون منتج الذرة الصافي 145.5 ربعة والمنتج النقدي الصافي 640 جنيهاً

الريع النقدي للأولى سيستمر 80 جنيهاً أو الفرق بين الـ 640 والـ 720 جنيهاً كقيمة منتج. وللثانية 40 جنيهاً أو الفرق بين الـ 640 و680؛ تماماً كما هو الفرق السابق؛ ولكن ريع الذرة سينخفض من 20 ربعة للأولى إلى 18.2 للثانية وهو الفرق بين 145.5 و163.7 ربعة؛ وعلى الثانية من 10 إلى 9.1 ربعة، وهو الفرق بين 145.5 و154.6 ربعة.

ستقع ضريبة الذرة على المستهلك، وسترفع قيمتها مقارنة مع كل السلع بما يتناسب مع الضريبة عليها. وبما يتناسب مع دخول المنتج الخام في تكوين سلع أخرى سترتفع قيمة هذه السلع ما لم يتم تعويض ذلك لأسباب أخرى. سيتم فرض الضرائب على السلع الأخرى بشكل غير مباشر، وسترتفع قيمتها بما يتناسب مع الضريبة عليها.

للضريبة على المنتج الخام والمستلزمات الضرورية للعامل تأثير آخر ـ إنها ترفع الأجور. بناء على تأثير مبدأ السكان لتزايد البشر، فإن أخفض أنواع الأجور لن يستمر فوق المعدل الذي تستلزمه العادة والطبيعة لدعم العمّال. لم تكن هذه الطبقة يوماً قادرة على تحمّل جزء كبير من الضريبة؛ وكنتيجة لذلك إن كان عليهم دفع 8 سنتات مقابل ربعة الذرة المنتج والقمح وأجزاء أخرى من حاجاتهم الضرورية، فإنهم لن يتمكنوا من العيش معتمدين على أجورهم كما كان حالهم من قبل وأن يحافظوا على طبقتهم. لا بد من ارتفاع الأجور؛ فهذا أمر حتمي. وبالتناسب مع ارتفاعها ستنخفض الأرباح. تتلقى الدولة 8% على كل ربعة ذرة تستهلك في البلاد؛ يدفع المستهلك جزءاً من ذلك مباشرة؛ والجزء الآخر يُدفع بشكل غير مباشر من قبل أولئك الذين وظفوا العامل؛ وذلك يؤثر على الأرباح بالطريقة ذاتها التي يؤثر فيها ارتفاع الأجور بسبب ازدياد الطلب على العمالة مقارنة مع العرض، أو بسبب ازدياد صعوبة الحصول على الغذاء والأشياء الضرورية للعامل.

بقدر ما يمكن أن تؤثر الضريبة على المستهلكين، فإن الضريبة ستكون متساوية، لكن حجم تأثيرها على الأجور سيكون جزئياً لأنها لا تستهدف مالك الأرض ولا مالكي الأسهم، لأنهم سيستمرون في الحصول على الريع النقدي نفسه أولاً والحصة المالية ثانياً، كما كان الحال سابقاً. وستكون الضريبة على منتج الأرض كما يلي:

**أولاً**: سترفع سعر المنتج الخام بمبلغ يعادل الضريبة. وستقع، بناء على ذلك، على كل مستهلك حسب استهلاكه.

**ثانياً**: سترفع أجور العمل وتخفض الأرباح؛ ومن هنا قد يتم الاعتراض على ضريبة كهذه؛ لأنها، **أولاً**؛ برفع أجور العامل وخفض الأرباح ستكون ضريبة متباينة لأنها تؤثر في دخل المزارع والتاجر والصناعي؛ وتبقي دخل مالك الأرض ومالكي الأسهم وغيرهم من الذين لا يدفعون ضريبة ينعمون بدخل ثابت.

**وثانياً**، لأنه سيكون هناك فاصل زمني بين ارتفاع سعر الذرة وارتفاع الأجور سيعاني العامل خلال تلك الفترة ضغوطاً لا حصر لها.

**وثالثاً**: ولأن رفع الأجور وتخفيض الأرباح عامل محبط لتراكم رأس المال؛ فإنه يعمل بطريقة تشبه الفقر الطبيعي لتربة الأرض.

**ورابعاً**: رفع سعر المنتج الخام سيرفع سعر كل البضائع التي تدخل تلك المادة الخام في تصنيعها؛ وبالتالي لن نواجه الصانع الأجنبي في شروط ثقافته في السوق العام.

بالنسبة للاعتراض الأول المتعلق باللاتناسب الضريبي المتأتي من رفع أجور العمال وخفض الأرباح وتأثير ذلك على مداخيل العامل والتاجر والصناعي وترك مالك الأرض ومالك الأسهم يتمتعان بمداخيلهما الثابتة دون ضريبة، يمكن القول إنه إذا كانت مفاعيل الضريبة غير متوازنة؛ على المشرع أن يجعلها متوازنة من

خلال فرض ضريبة مباشرة على الأرض وعلى الحصص المستملكة. من خلال فعل ذلك تتحقق كل أهداف ضريبة الدخل دون الاضطرار غير المجدي للجوء إلى الإجراء البغيض المتمثل في حشر الأنف بأمور الآخرين من خلال تسليح مفوضي الضرائب بصلاحيات تؤذي مشاعر وعادات بلد حر.

أما بخصوص الاعتراض الثاني المتعلق بالفترة الفاصلة بين ارتفاع سعر الذرة وارتفاع الأجور حيث تتعرض الطبقة الدنيا إلى ضغوط وشظف في العيش، أقول إنه في ظل ظروف مختلفة تتبع الأجور سعر المنتج الخام بدرجات مختلفة من السرعة بحيث لا يكون هناك أي تأثير في الأجور مع ارتفاع سعر الذرة؛ ففي بعض الحالات يكون التأثير بطيئاً وفي البعض الآخر يكون سريعاً.

إن أولئك الذين يعتقدون أن سعر الحاجات الضرورية هو الذي ينظّم سعر العمل، فاسحاً المجال لحالة التطور المجتمعي، يقرّون الآن بأن سعر الحاجات الضرورية سيُتبَع بارتفاع أو انخفاض في الأجور. إن ارتفاعاً حاداً في سعر الحاجات قد ينشأ لأسباب كثيرة، وقد يكون له مفاعيل كثيرة فهو قد ينشأ عن: أولاً، نقص في العرض، وثانياً، طلب متزايد تدريجياً تتم تلبيته في النهاية بكلفة إنتاج زائدة. وثالثاً، من هبوط في قيمة النقد؛ ورابعاً من الضرائب على الحاجات.

لم يفصل ويميز هؤلاء الذين بحثوا تأثير السعر المرتفع للحاجات في الأجور هذه الأسباب بشكل كافٍ من قبل، وها نحن سندرسها كلاً على حدة.

إن حصاداً رديئاً سيؤدي إلى ارتفاع في أسعار المؤن، والسعر المرتفع هو الأداة الوحيدة لإجبار الاستهلاك على التوافق مع العرض. لو كان كل أولئك الذين يشترون الذرة أغنياء، لارتفع سعر الذرة إلى أية درجة، وتبقى النتيجة ذاتها، أي سيكون السعر مرتفعاً إلى درجة أن الأقل غنى سيكون مجبراً على التخلي عن جزء مما يستهلكه عادة؛ حيث أنه من خلال الاستهلاك المتناقص فقط يمكن خفض الطلب إلى حدود العرض. وفي ظل ظروف كهذه لن يكون هناك سياسة أكثر حماقة من تنظيم الأجور النقدية بالقوة بناء على أسعار الغذاء كما يحدث

عادة عبر سوء تطبيق قوانين الفقراء. إن إجراء كهذا لا يقدّم إنقاذاً للعامل، لأن مفاعيله ستزيد أكثر في سعر الذرة، وستجبر العامل في النهاية على الحد من استهلاكه بما يتناسب مع العرض المحدود. في السياق الطبيعي للأجور نقص الإمداد بسبب سوء المواسم، من دون أي تدخل خبيث أو غير حكيم، لن يتبعه ارتفاع أجور. إن ارتفاع الأجور هو ببساطة اسمي بالنسبة لهؤلاء الذين يتلقونها؛ فهي تزيد التنافس في سوق الذرة، والتي بنتيجتها النهائية تزداد أرباح مزارعي وتجار الذرة. إن أجور العمل في الحقيقة تنظمه النسبة بين عرض وطلب السلع الضرورية، وعرض وطلب العمل، والنقود ببساطة هي الوسيلة أو المقياس، التي تتجسد فيها الأجور. في هذه الحال إذن بؤس العامل لا يمكن تجنبه، ولا يمكن لأي تشريع أن يقدم علاجاً، ما عدا استيراد غذاء إضافي، أو إقرار البدائل الأكثر نفعاً.

عندما يكون السعر العالي هو النتيجة لزيادة الطلب، تسبقه دائماً زيادة في الأجور، لأن الطلب لا يمكن أن يزداد من دون زيادة الوسائل لدى الناس للدفع مقابل ذلك الشيء الذي يرغبون به. ينتج تراكم رأس المال بشكل طبيعي منافسة متزايدة بين أرباب العمل، وارتفاعاً تالياً في سعره. إن الأجور المزيدة لا تنفق دائماً مباشرة على الطعام، لكنها تقدم أولاً لتسهم في الحصول على مسرات أخرى للعامل. فظرفه الذي تحسن يغريه ويمكنه من الزواج، ومن ثم فإن الطلب على الطعام لإعالة أسرته سيتجاوز بشكل طبيعي ذلك الطلب على تلك المسرات الأخرى، التي أنفقت عليها أجوره مؤقتاً. سيرتفع سعر الذرة عندئذٍ لأن الطلب عليها يزداد، ولأن هناك في المجتمع هؤلاء الذين تحسنت وسيلة دفعهم مقابلها، وأرباح المزارع سترتفع فوق المستوى العام للأرباح، إلى أن تستخدم الكمية الضرورية من رأس المال في إنتاجها. وما إذا، بعد هذا الذي حدث، سينخفض سعر الذرة ثانية إلى سعرها السابق، أو يستمر عالياً بشكل دائم، سيعتمد على نوعية الأرض التي يتم الحصول على كمية الذرة الزائدة منها. إذا تم الحصول

عليها من أرض لها الخصوبة نفسها كالأرض الأخيرة التي حرثت، ومن دون كلفة عمل أكبر، فإن السعر سينخفض إلى حاله السابق، وإذا كان ذلك من أرض أشد فقراً، فستستمر الأسعار أعلى بشكل دائم. الأجور العالية في المثال الأول، جاءت بسبب زيادة في الطلب على العمل، وبما أنها شجعت الزواج، وأعالت الأطفال، فإنها ولدت التأثير في زيادة عرض العمل. لكن عندما يتم الحصول على العرض فإن الأجور ستنخفض ثانية إلى سعرها السابق، وإذا انخفض سعر الذرة إلى سعر أقل من السعر السابق، وإذا جاء العرض المزيد من الذرة من أرض غير خصبة فالسعر العالي بلا شك لن يتوافق مع عرض وفير. وسيكون السعر عالياً باستمرار، ليس بسبب كمية النقص، بل لأن هناك كلفة زائدة في إنتاجها. في الحقيقة، عندما يعطى حافز ما للسكان، ينتج تأثير يتجاوز ما هو مطلوب، فعموماً يكون عدد السكان زائداً كثيراً على الرغم من الطلب الزائد على العمل، ويحدث أحياناً أن يؤدي إلى نسبة أكبر من الأموال لحفظ العمال مما كان عليه قبل زيادة رأس المال. في هذه الحال سيحدث رد فعل ما، ستكون الأجور أدنى من مستواها الطبيعي، وسوف تستمر هكذا، حتى يستعاد التناسب العادي بين العرض والطلب. وفي هذه الحال، سيسبق ارتفاع الأجور ارتفاع سعر الذرة، وبالتالي لن يستتبع ضيق على العمال.

إن انخفاض قيمة النقود، في أعقاب تدفق المعادن الثمينة من المناجم، أو من سوء استخدام امتيازات البنوك، هو سبب آخر لارتفاع ثمن الطعام، لكنه لن يخلق تغييراً في الكمية المنتجة. وهذا يدع عدداً من العمال دون عائق، كذلك الطلب عليهم أيضاً، لأنه لن يكون هناك لا زيادة ولا نقصان في رأس المال. تعتمد الكمية التي يجب أن توزع على العامل من المواد الضرورية على العرض والطلب النسبيين، فالنقود لأنها واسطة تتجسد فيها الكمية فقط، وما دامت لا هذه ولا تلك تغيرتا، فإن ما يتقاضاه العامل فعلاً لن يتغير. الأجور النقدية ستزداد، لكنها ستمكنه من تزويد نفسه بالكمية نفسها من المواد الضرورية كالسابق. إن

هؤلاء الذين يرفضون هذا ملزمون بتبيان سبب أن زيادة النقد لن يكون لها التأثير نفسه في زيادة سعر العمل، الكمية التي لم تزدد كميتها بما أنهم يعترفون بأنه سيوجد تأثير في سعر الأحذية والقبعات والذرة، إذا كانت كمية هذه السلع لم تزدد. قيمة السوق النسبية للقبعات والأحذية ينظمها العرض والطلب على القبعات، مقارنة مع العرض والطلب على الأحذية، والنقود ليست غير وسيلة تتجسد فيها قيمتها إذا تضاعف ثمن الأحذية، فإن سعر القبعات سيتضاعف أيضاً وسيحتفظان بالقيمة النسبية نفسها. وهكذا إذا تضاعف سعر الذرة وكل الحاجات الضرورية للعامل، فسعر العمل سيتضاعف أيضاً، وفي حين لا يوجد توقف للعرض والطلب على الحاجات الضرورية والعمل، فلا يمكن أن يوجد سبب يحول دون احتفاظها بقيمتها النسبية.

لا الانخفاض في قيمة النقود، ولا الضريبة على المنتج الخام، مع أن كلاً منهما سيرفع السعر، سوف يتدخلان بالضرورة بكمية المنتج الخام، أو بعدد الناس، الذين يستطيعون الشراء ويرغبون في الاستهلاك. إن الأمر سهل جداً أن ندرك سبب ارتفاع الأجور عندما يزداد رأس المال في بلد بطريقة غير منتظمة، في حين يبقى سعر الذرة ثابتاً، أو يرتفع بنسبة أقل، ولماذا عندما ينخفض رأس المال في بلد، يجب أن تنخفض الأجور بينما يبقى سعر الذرة ثابتاً، أو تنخفض بنسبة أقل كثيراً، وهذا أيضاً لزمن طويل، إن السبب هو، لأن العمل هو سلعة لا يمكن أن يزداد أو ينقص برغبة أحد. إذا كان هناك قبعات قليلة في السوق من أجل الطلب، فالسعر سيرتفع، لكن لوقت قصير فقط، لأنه في سياق سنة واحدة، بتوظيف رأس مال أكثر في تلك المهنة، يمكن أن تُصنَع أية كمية إضافية معقولة من القبعات، ولذلك لا يمكن لسعر سوقها أن يطول أكثر بتجاوز سعرها الطبيعي؛ لكن ذلك ليس الشيء نفسه مع الناس؛ لا يمكنك أن تزيد عددهم في سنة أو سنتين عندما تكون هناك زيادة في رأس المال، ولا يمكنك أن تقلص عددهم بسرعة عندما يكون رأس المال في حالة تراجع؛ و،

لذلك، يتزايد عدد الأيدي ببطء ويتقلص ببطء، في حين تزداد الأموال لحفظ العمل بسرعة وتتقلص بسرعة، يجب أن يكون هناك فاصل كبير قبل أن ينظم سعر العمل بسعر الذرة والحاجات الضرورية؛ لكن في حال انخفاض قيمة النقود أو الضريبة على الذرة، لا يوجد بالضرورة أي فائض في عرض العمل، ولا أي تباطؤ في الطلب، ولذلك لا يمكن أن يوجد سبب يفسر أن يتحمل العامل نقص أجوره الحقيقية.

إن الضريبة على الذرة لا تخفض بالضرورة كمية الذرة، إنها ترفع سعر نقودها فحسب، لا ينقص ذلك بالضرورة الطلب مقارنة مع عرض العمل، إذن لماذا يجب أن ينقص ذلك النسبة المدفوعة للعامل؟ لنفترض أن ذلك صحيح أن ذلك قد أنقص الكمية التي تعطى للعامل، في كلمات أخرى، أنه لم يرفع أجوره النقدية بالنسبة نفسها التي رفعت الضريبة سعر الذرة التي يستهلكها، ألن يتجاوز عرض الذرة الطلب عليها؟ ألن ينخفض سعرها؟ وهكذا ألن يحصل العامل على حصته المعتادة؟ في حالة كهذه، في الحقيقة، سيُسحَب رأس المال من الزراعة؛ لأنه إذا لم يزدد من خلال المبلغ الكلي للضريبة، فلن تنخفض الأرباح الزراعية عن المستوى العام للأرباح، ورأس المال سيسعى إلى توظيف أكثر مغامرة. إذن في ما يتعلق بالضريبة على المنتج الخام، التي هي موضوع البحث، يبدو لي أنه لا يمكن لفترة أن يعاني فيها العامل بشكل ظالم، سيتلاشى بين الارتفاع في سعر المنتج الخام، والارتفاع في أجور العامل، وأنه بالتالي لن تعاني هذه الطبقة من شيء مزعج آخر أكثر مما تعاني من أي نموذج ضريبة آخر، أي، المجازفة التي يمكن أن تفرض على الأموال المقررة للحفاظ على العمل، ويمكن بالتالي أن تضبط أو تخفف الطلب عليه.

في ما يتعلق بالاعتراض الثالث ضد الضرائب على المنتج الخام، أي، أن رفع الأجور وتخفيض الأرباح هو إحباط للتراكم، ويعمل بالطريقة نفسها مثل الفقر الطبيعي للتربة؛ حاولت أن أبين في جزء آخر من هذا العمل أن المدخرات يمكن أن

تصنع على نحو فعال من الإنفاق ومن الإنتاج؛ من الخفض في قيمة السلع، ومن رفع معدل الأرباح. بزيادة أرباحي من 1.000 جنيه إلى 1.200 جنيه، بينما تستمر الأسعار هي نفسها، قدرتي على زيادة رأس مالي بمدخراتي تزداد، لكنها لن تزداد بالقدر الذي تبقى فيه أرباحي كالسابق، بينما تنخفض أسعار السلع، إلى درجة أن 800 جنيه تشتري لي ما كانت 1000 جنيه تشتري في السابق.

الآن المبلغ المطلوب الذي يجب أن تجمعه الضريبة، والسؤال هو ببساطة، ما إذا كان المبلغ نفسه سيؤخذ من الأفراد، من خلال تخفيض أرباحهم، أو برفع أسعار السلع التي ستُنفَق أرباحهم عليها. فرض الضريبة تحت أي شكل لا يقدم إلا خياراً للشرور؛ إذا لم يُسَنّ على الأرباح، أو مصادر أخرى للدخل، فيجب أن يُسَنّ على النفقات، ويشترط أن يكون تحمل الأعباء متساوياً، وألا يكبح الإنجاب، إنها لا تبالي بما تستند إليه. الضريبة على الإنتاج، أو على أرباح الأسهم، سواء طبق مباشرة على الأرباح، أو بشكل غير مباشر، فإن فرض ضريبة على الأرض أو على منتوجها له هذه الأفضلية على الضرائب الأخرى، لأنه يفترض أن كل الدخل الآخر ستُفرَض عليه ضريبة، ولا طبقة في المجتمع يمكن أن تفلت منه، وكل فرد يسهم وفقاً لموارده.

يمكن للبخيل أن يفلت من الضرائب على النفقات، هو يمكن أن يكون لديه دخل 10.000 جنيه في السنة، ولا ينفق إلا 300 جنيه؛ لكن من الضرائب على الأرباح، سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، لا يمكنه أن يفلت، هو سيسهم فيها إما بالتخلي عن جزء أو قيمة جزء من إنتاجه، أو بأسعار مسبقة للضرورة الأساسية للإنتاج، لن يكون قادراً على الاستمرار بالمراكمة بالمعدل نفسه. يمكن، في الحقيقة أن يكون لديه دخل له القيمة نفسها، لكن لن يكون لديه الطلب نفسه من العمل ولا الكمية نفسها من المواد التي يمكن أن يمارس العمل بها.

إذا عُزِل بلد ما عن كل البلدان الأخرى، وقطع كل تجارته مع كل جيرانه، فلا يمكنه أن يحرك جزءاً من ضرائبه منه نفسه. جزء من منتج أرضه وعمله سيكون مكرساً لخدمة الدولة، وأنا لا يمكنني إلا أن أفكر بذلك، ما لم يضغط بطريقة غير متساوية على تلك الطبقة التي تراكم وتدخر، سيكون قليل الأهمية سواء جبيت الضريبة على الأرباح، أو على السلع الزراعية أو الصناعية. إذا كانت عائداتي 1.000 جنيه في السنة، ويجب أن أدفع مبلغ 100 جنيه، لن تكون ثمة أهمية إذا دفعت ذلك من عائداتي، فأدع نفسي بـ 900 جنيه، أو أدفع الـ 100 جنيه إضافة مقابل سلعي الزراعية، أو مقابل سلعي الصناعية. إذا كانت الـ 100 جنيه هي حصتي العادلة من نفقات البلد، ففضيلة الضريبة تكمن في التأكد من أنني سأدفع تلك الـ 100 جنيه، لا أكثر ولا أقل؛ وذلك لن يتأثر بأية طريقة سواء فُرضت الضريبة على الأجور أو الأرباح أو المنتج الخام.

الاعتراض الرابع والأخير الذي يجب أن يُلاحظ هو: أنه برفع سعر المنتج الخام، فإن أسعار كل المواد التي يدخل ذلك المنتج الخام فيها، سترتفع وبالتالي، لن نواجه الصانع الأجنبي في شروط متكافئة في السوق العام.

في المقام الأول، لا يمكن أن يرتفع سعر الذرة وكل السلع المحلية مادياً من دون تدفق المعادن الثمينة؛ لأن الكمية نفسها من المال، لا يمكنها أن تتداول الكمية نفسها من السلع، بالأسعار العالية مثل المتدنية، والمعادن الثمينة لا يمكن أن تشترى بالسلع الغالية. عندما تكون ثمة حاجة إلى المزيد من الذهب، يتم الحصول عليه بإعطاء المزيد وليس القليل من السلع في التبادل مقابله. ولا يمكن أن تقدم الأموال المطلوبة بالعملة الورقية، لأنه ليست العملة الورقية هي التي تنظم قيمة الذهب باعتباره سلعة، بل الذهب هو الذي ينظم قيمة العملة الورقية. إذن عندما تنخفض قيمة الذهب، لا يمكن للعملة الورقية أن تدخل في التداول من دون أن تنخفض قيمتها. ولأن قيمة الذهب لا يمكن أن تنخفض، يبدو

واضحاً، عندما ننظر إلى أن قيمة الذهب باعتباره سلعة يجب أن تنظم بكمية السلع التي أعطيت للأجنبي في التبادل مقابله. عندما يكون الذهب رخيصاً، تكون السلع غالية، وعندما يكون الذهب غالياً، تكون السلع رخيصة، وينخفض سعرها. والآن بما أنه لم يقدم سبب يفسر لماذا على الأجانب أن يبيعوا ذهبهم بسعر أرخص من المعتاد، لا يبدو أنه من المحتمل أن يكون هناك زيادة في الكمية، ولا انخفاض في قيمتها، ولا ارتفاع في السعر العام للسلع.[1]

التأثير المحتمل للضريبة على المنتج الخام، سيكون رفع سعر المنتج الخام، وكل السلع التي يدخل فيها ذلك المنتج، لكن ليس في أية درجة متناسبة مع الضريبة؛ ففي حين أن السلع الأخرى التي لا يدخل ذلك المنتج فيها، مثل الأدوات التي تصنع من المعادن والأتربة، سينخفض سعرها: حيث الكمية نفسها من النقود كما في السابق ستكون مناسبة للتداول الكلي.

الضريبة التي سيكون لها تأثير في رفع سعر كل السلع الوطنية، لن تحبط التصدير، إلا لمدة محدودة جداً. إذا رفع سعرها في الوطن، لا يمكن في الحقيقة أن يكون تصديرها مربحاً مباشرة لأنها ستكون خاضعة لضريبة هنا، تكون فيه السلعة في الخارج معفية منها. والضريبة ستنتج التأثير نفسه كتغيير في قيمة النقد، الذي ليس عاماً ومشتركاً بين جميع البلدان، بل محصور في بلد واحد. إذا كانت إنكلترا ذلك البلد، لن تكون قادرة على البيع، لكنها ستكون قادرة على الشراء، لأن السلع المستوردة لن يرتفع سعرها. في هذه الظروف لا شيء غير النقد يمكن تصديره مقابل السلع الأجنبية، لكن هذه تجارة لا يمكن أن تستمر طويلاً؛ فالدولة لا يمكنها أن تستنفد نقدها، لأنه بعد كمية محددة تغادرها، فإن قيمة المتبقي سوف تزداد، وأن مثل هذا السعر للسلع سيكون هو

---

[1] يمكن أن يكون هناك شك في ما إذا كان ارتفاع السعر هو ببساطة بسبب الضريبة، سيتطلب ذلك مزيداً من النقود لتداولها. أعتقد أنها لن تكون ضرورية.

النتيجة، حيث ستكون ثانية مؤهلة للتصدير بشكل رابح. عندما يرتفع سعر النقد، بالتالي، يجب ألا تصدرها مقابل السلع، بل يجب أن تصدر تلك المصنوعات التي ارتفع ثمنها في البداية، ومن ثم انخفض سعرها ثانية بسبب تصدير النقود.

لكن ذلك قد يُعترَض عليه بأنه "عندما ترتفع قيمة النقد، سوف ترتفع في ما يتعلق بالسلع الأجنبية بالإضافة إلى الوطنية، وبالتالي فإن كل التشجيع لاستيراد السلع سيتوقف. وهكذا، لنفترض أننا استوردنا سلعاً تكلف 100 جنيه في الخارج، وبيعت مقابل 120 جنيهاً في الداخل، يجب أن نتوقف عن استيرادها، عندما قيمة النقد ارتفعت في إنكلترا إلى درجة كان يجب أن تباع في الداخل بـ 100 جنيه فقط: وهذا، في كل حال، لا يمكن أن يحدث أبداً. إن الدافع الذي يجعلنا نستورد سلعة ما، هو اكتشاف رخصها النسبي في الخارج، إنه المقارنة بين سعرها في الخارج وسعرها في الوطن. إذا صدر بلد ما قبعات واستورد أقمشة، فإنه يفعل ذلك لأنه يستطيع الحصول على أقمشة أكثر من خلال صنع القبعات، وتبادلها مقابل الأقمشة، مما لو صنع القماش هو نفسه. إذا تسبب ارتفاع سعر المنتج الخام بأية زيادة في كلفة إنتاج صناعة القبعات، سيتسبب ذلك أيضاً في زيادة كلفة صناعة الأقمشة. لذلك إذا صنعت السلعتان في الوطن فسيرتفع ثمنهما كلاهما. وحدها، في كل حال، هي السلعة التي نستوردها لن يرتفع ثمنها، ولن ينخفض أيضاً، عندما يرتفع سعر النقد؛ لأنه مع عدم انخفاضها، فإنها ستستعيد علاقتها الطبيعية بالسلعة المصدرة. ارتفاع سعر المنتج الخام سيجعل سعر القبعة يرتفع من 30 شلناً إلى 33 شلناً، أو 10%: السبب نفسه إذا صنعنا الأقمشة، سيجعله ذلك يرتفع من 20 شلناً إلى 22 شلناً للياردة. هذا ارتفاع لا يدمر العلاقة بين الأقمشة والقبعات؛ فالقبعة كانت وستستمر تساوي ياردة ونصف من القماش. لكن إذا استوردنا الأقمشة، فسيستمر سعرها منتظماً 20 شلناً للياردة، غير متأثر أولاً بانخفاض قيمة النقد ومن ثم بزيادة قيمته. في حين أن القبعات التي

ارتفع سعرها من 30 شلناً إلى 33 شلناً سينخفض سعرها ثانية من 33 شلناً إلى 30 شلناً، النقطة التي ستستعاد فيها العلاقة بين القبعات والأقمشة.

لنبسط فكرة هذا الموضوع، كنت أفترض أن الارتفاع في قيمة المواد الخام سوف تؤثر، في نسبة مساوية، في كل السلع الوطنية؛ حيث إذا كان التأثير في إحداها ينبغي أن يرفعها بنسبة 10%، فسترفع كل المواد الأخرى بنسبة 10%، لكن بما أن قيمة السلع تتكون بشكل مختلف جداً من المادة الخام والعمل، مثل بعض السلع، على سبيل المثال، كل تلك السلع المصنوعة من المعادن، لن تتأثر بارتفاع المنتج الخام من سطح الأرض، والأمر واضح أنه سيكون هناك التنوع الأكبر في التأثيرات المنتجة في قيمة السلع، من خلال الضريبة على المنتج الخام. طالما هذا التأثير قد أُنتِج، فإنه سيحفز أو يعرقل تصدير سلع معينة، وسيتلازم من دون شك مع الشيء المزعج الذي يلازم فرض ضريبة على السلع؛ إنه سيفسد العلاقة الطبيعية بين قيمة كل منها. وهكذا إن السعر الطبيعي لقبعة، بدلاً من أن يكون نفسه ياردة ونصف من الأقمشة، يمكن أن يغدو بقيمة ياردة وربع فقط، أو أن يغدو بقيمة ياردة وثلاثة أرباع، وبالتالي اتجاه آخر يمكن أن يعطى للتجارة الخارجية. قد لا تتدخل كل هذه الأشياء المزعجة في قيمة الصادرات والمستوردات، لكنها قد تمنع التوزيع الأفضل لرأس المال في العالم كله، الذي لم ينظم على نحو حسن قط، كما عندما يسمح لكل سلعة أن تستقر عند سعرها الطبيعي بحرية، غير مقيدة بقيود مصطنعة.

إذن على الرغم من الارتفاع في سعر معظم سلعنا، فإنها ستضبط لبعض الوقت التصدير بشكل عام. ويمكن لها أن تعرقل التصدير بشكل دائم لبعض السلع، ولا تستطيع أن تتدخل مادياً في التجارة الخارجية، ولن تضعنا في وضع ضار نسبياً في ما يتعلق بالمنافسة في التجارة الخارجية.

# الفصل العاشر

# الضرائب على الريع

الضريبة على الريع تؤثر في الريع وحسب؛ وهي تقع على مالكي الأرض بالكامل، ولا يمكن نقلها إلى أية طبقة من المستهلكين. لا يمكن لمالك الأرض أن يرفع ريعه لأنه سيدع الفرق بين المنتج المحرز من الأرض الأقل إنتاجية في الحراثة والمنتج المحرز من الأراضي الخصبة من دون تغيير. توجد ثلاثة أنواع من الأراضي، الرقم 1 و2 و3 في الحراثة، وتنتج على التوالي بالعمل نفسه 180 و 170 و 160 ربعة من القمح، لكن الرقم 3 لا تدفع ريعاً ولذلك فهي معفية من الضريبة: والريع عندئذٍ من الرقم 2 لا يمكن أن يتجاوز قيمة 10، ولا الرقم 1، يمكن أن يتجاوز قيمة 20 ربعة. هذه الضريبة لا يمكن أن ترفع سعر المنتج الخام، لأنه بينما حارث الرقم 3 لا يدفع ريعاً ولا ضريبة، فلن يقدر بأية طريقة أن يرفع سعر السلعة المنتجة. الضريبة على الريع لن يشجع حراثة أرض جديدة، لأن مثل هذه الأرض لا تدفع ريعاً ولن تفرض عليها ضريبة. إذا أدخل الرقم 4 إلى الحراثة، وأنتج 150 ربعة لن تفرض عليه ضريبة، لكنه سيخلق ريعاً من عشر ربعات على الرقم 3، التي ستبدأ عندئذٍ بدفع الضريبة.

الضريبة على الريع، مثلما الريع مؤسس، لن يشجع الحراثة، لأنه ستكون ضريبة على أرباح مالك الأرض. مصطلح ريع الأرض، كما لاحظت في أمكنة أخرى، يُستخدَم على المبلغ الكامل للقيمة التي يدفعها المزارع إلى مالك أرضه، جزء فقط مما هو ريع تماماً. الأبنية والأشياء الثابتة والنفقات الأخرى التي يدفعها مالك الأرض، تشكل بشكل صارم جزءاً من رأسمال المزرعة، ويجب أن يقدمها المستأجر، إذا لم يقدمها صاحب الأرض.الريع هو المبلغ المدفوع لمالك الأرض مقابل استخدام الأرض، ومقابل استخدام الأرض حصراً. المبلغ الآخر الذي يدفع

له تحت اسم ريع هو مقابل استخدام الأبنية، وغيرها، وهو في الحقيقة أرباح رأسمال مالك الأرض. في جباية الضريبة على الريع، بما أنه لن يصنع تمييزاً بين ذلك الجزء الذي يُدفَع مقابل استخدام الأرض، وذلك الذي يُدفَع مقابل استخدام رأسمال مالك الأرض. جزء من الضريبة سيقع على أرباح مالك الأرض، ولذلك، لن يشجع الحراثة، ما لم يرتفع سعر المنتج الخام. على تلك الأرض، مقابل استخدام الأرض التي لا يدفع ريع لها، يمكن أن يُعطى تعويض تحت ذلك الاسم إلى مالك الأرض مقابل استخدام مبانيه. هذه المباني، ما كانت لتنهض، ولا المنتج الخام كان ليزرع على مثل هذه الأرض، حتى السعر الذي يباع به لن يُدفَع مقابل كل النفقات المعتادة، لكن هذا الجزء الإضافي من الضريبة أيضاً. هذا الجزء من الضريبة لا يقع على مالك الأرض، ولا على المزارع، بل على مستهلك المنتج الخام.

يمكن أن يوجد شك ضئيل إلا إذا كانت الضريبة التي تُفرَض على الريع، سيجد مالكو الأرض سريعاً طريقة للتمييز بين ذلك الجزء الذي يُدفع لهم مقابل استخدام الأرض وذلك الذي يدفع مقابل استخدام الأبنية والتحسينات التي سيقوم بها المستأجر، وليس مالك الأرض. يمكن لرأس مال مالك الأرض في الحقيقة أن يستخدم حقاً من أجل ذلك الغرض؛ يمكن أن يُنفَق اسمياً من قبل المستأجر، مالك الأرض يقدمه له، إما في شكل قرض، أو في شراء حصة سنوية لفترة الريع. وسواء ميّز أو لا، فثمة فرق حقيقي بين طبيعة التعويضين اللذين يتلقاهما مالك الأرض مقابل هذين الشيئين المختلفين، وذلك أكيد تماماً، أن الضريبة على الريع الحقيقي للأرض يقع بالكامل على مالك الأرض، لكن تلك الضريبة على تلك المكافأة التي يتلقاها مالك أرض مقابل استخدام رأسماله المنفق على المزرعة يقع، في البلد المتقدم، على مستهلك المنتج الخام، إذا فرضت الضريبة على الريع، ولا وسيلة للفصل بين المكافأة التي يدفعها الآن المستأجر لمالك الأرض تحت اسم الريع تم تبنيها، فإن الضريبة، طالما ارتبطت بالريع على المباني

والأشياء الأخرى الثابتة، فلن تقع ولا لمدة من الوقت على مالك الأرض، بل على المستهلك. إن رأس المال المنفق على هذه المباني وغيرها، يجب أن تقدم الأرباح المعتادة لرأس المال، لكنها ستتوقف عن تقديم هذه الأرباح على الأرض التي حرثت أخيراً، إذا كانت نفقات تلك الأبنية وغيرها، لم تقع على المستأجر، وإذا وقعت على المستأجر، فإنه سيتوقف عندئذٍ عن جعل أرباحه العادية للسهم، ما لم يستطع أن يستوفيها من المستهلك.

# الفصل الحادي عشر
# الضرائب العشرية

الضرائب العشرية هي ضريبة على المنتج الإجمالي للأرض، و، مثل الضرائب على المنتج الخام، تقع بالكامل على المستهلك. وهي تختلف عن الضريبة على الريع، بما أنها تؤثر على الأرض التي لن تطالها تلك الضريبة؛ وترفع سعر المنتج الخام، الذي لن تغيره تلك الضريبة. الأراضي ذات النوعية السيئة، والأراضي الجيدة تدفع الضريبة العشرية، وبالضبط بما يتناسب مع كمية المنتج المحرز منها، وبالتالي فإن الضرائب العشرية هي ضريبة تقسم بالمساواة.

إذا كانت الأرض من النوعية الأخيرة، أو التي لا تدفع ريعاً، والتي تنظم سعر الذرة، تقدم محصولاً بكمية كافية لإعطاء المزارع الأرباح العادية على رأس المال، عندما يكون سعر القمح 4 جنيهات للربعة، يجب أن يرتفع السعر إلى 4.5s جنيه قبل الأرباح نفسها يمكن أن تُحرَز بعد أن تقرض الضرائب العشرية، لأنه مقابل كل ربعة من القمح يجب أن يدفع المزارع 8 شلنات للكنيسة، وإذا لم يحصل على الأرباح نفسها، لا يوجد سبب يجعله لا يترك عمله، إذا كان يمكنه الحصول عليها في أعمال أخرى.

الفارق الوحيد بين الضرائب العشرية والضرائب على المنتج الخام هو، أن إحداهما ضريبة نقدية متغيرة، فيما الأخرى ضريبة نقدية ثابتة. في حالة مجتمع مستقرة حيث لا يوجد مرفق زائد أو ناقص لإنتاج الذرة، ستكون بالضبط هي نفسها في تأثيراتها؛ وفي حال كهذه، سيكون سعر الذرة ثابتاً، والضريبة بالتالي ستكون ثابتة. في كل من حالتي التقهقر أو التحسينات الكبيرة التي أجريت في الزراعة، وحيث بالتالي ستنخفض قيمة المنتج الخام مقارنة مع الأشياء الأخرى ستكون الضرائب العشرية ضريبة أخف من الضريبة النقدية الدائمة؛ لأنه إذا

كان سعر الذرة سينخفض من 4 جنيهات إلى 3 جنيهات، فإن الضريبة ستنخفض من 8 شلنات إلى 6 شلنات. في حالة متقدمة في المجتمع، لكن دون أية تحسينات ملحوظة في الزراعة، سيرتفع سعر الذرة والضريبة العشرية ستكون ضريبة أقسى من الضريبة النقدية الدائمة. إذا ارتفع سعر الذرة من 4 جنيهات إلى 5 جنيهات، الضرائب العشرية على الأرض نفسها سترتفع من 8 شلنات إلى 10 شلنات.

لن تؤثر الضرائب العشرية ولا الضريبة النقدية على الريع النقدي لمالكي الأرض، لكنهما معاً ستؤثران مادياً في ريوع الذرة. لقد لاحظنا كيف تعمل الضريبة النقدية على ريوع الذرة، والأمر واضح بالمثل أن تأثيراً مماثلاً تولده الضرائب العشرية. إذا كانت الأراضي أرقام 1، 2، 3، أنتجت على التوالي 180، 170، 160 ربعة، يمكن أن يكون الريع على الرقم 1 عشرين ربعة، وعلى الرقم 2 عشر ربعات؛ لكنهما لم يعودا يحتفظان بذلك التناسب بعد دفع الضرائب العشرية: لأنه إذا أخذ عشر من كل نوع، فسيكون المنتج الباقي 162، 143، 154، وبالنتيجة سينخفض ريع الذرة للرقم 1 إلى 18، وريع الرقم 2 إلى 9 ربعات. لكن سعر الذرة سيرتفع من 4 جنيهات إلى 4.8s جنيه 102/3d، لأن 144 ربعة هي لـ 4 جنيهات مثل 160 ربعة لـ 4.8s جنيه 102/3d، وبالنتيجة الريع النقدي سيستمر من دون تغيير؛ لأنه على الرقم 1 سيكون 80 جنيهاً،[1] وعلى الرقم 2، 40 جنيهاً.[2]

الاعتراض الرئيس على الضرائب العشرية هو أنها ليست ضرائب دائمة وثابتة، لكنها تزداد في القيمة، بما يتناسب مع تزايد صعوبة إنتاج الذرة. إذا كانت تلك الصعوبات ستجعل الذرة 4 جنيهاً، فستكون الضريبة s.8، وإذا

[1] 18 ربعة بسعر 8s. 10 2/3d4 جنيه

[2] 9 ربعات بسعر 8s. 10 2/3d4 جنيه

كانت ستزداد إلى 5 جنيهات فستكون الضريبة s.10، وعند 6 جنيهات ستكون الضريبة s.12. وهي لا ترتفع في القيمة وحسب، بل تزداد في المبلغ: وهكذا، عندما حُرَث الرقم 1، كانت الضريبة تجبى عن 180 ربعة؛ وعندما حرث الرقم 2، كانت تُجبى عن 180+170 أو 350 ربعة، وعندما حُرِث الرقم 3، كانت الضريبة تجبى عن 180+170+160= 510 ربعة. ليس مقدار الضريبة وحده قد ازداد من 100.000 ربعة إلى 200.000 ربعة، عندما ازداد المنتج من مليون إلى مليوني ربعة؛ لكن تبعاً للعمل الزائد الضروري لإنتاج المليون الثاني، فإن القيمة النسبية للمنتج الخام هي متقدمة جداً إلى درجة أن 200.000 ربعة، يمكن أن تكون، مع أنها الضعف في الكمية، إلا أنها قد تكون ثلاثة أمثال في القيمة التي كانت للـ 100.000 ربعة التي دفعت في السابق.

لو أن قيمة مساوية جُمِعت للكنيسة بأية وسيلة أخرى، حيث تزداد بالطريقة نفسها التي تزداد فيها الضرائب العشرية على نحو متناسب مع صعوبة الحراثة، فسيكون التأثير هو نفسه، ولذلك فإن من الخطأ أن نفترض أنه، لأنها دفعت على الأرض، فإنها تحبط الحراثة أكثر مما كان مبلغ مساوٍ سيفعله لو جُمِع بطريقة أخرى. ستحصل الكنيسة في كلتا الحالتين باستمرار على جزء متزايد من المنتج الصافي من الأرض وعمل البلد. في حالة متقدمة في المجتمع، يتقلص المنتج الصافي في الأرض دائماً بالنسبة لمنتجها الإجمالي، لكن الضرائب تُدفَع من الدخل الصافي في البلد كل في النهاية، في البلد المتقدم كما في البلد المتخلف. إن ضريبة تزداد بتزايد الدخل الإجمالي وتنخفض بانخفاض الدخل الصافي، هي بالضرورة ثقيلة ولا تطاق. الضريبة العشرية هي عشر المنتج الإجمالي لا المنتج الصافي للأرض، وبالتالي فيما تتحسن ثروة المجتمع، مع أن المعدل هو نفسه من المنتج الإجمالي، لا بد أن تغدو نسبة من المنتج الصافي أكبر وأكبر.

لكن، يمكن اعتبار الضريبة العشرية ضارة لمالكي الأرض، طالما أنها تعمل مثل منحة على الاستيراد، بفرض ضريبة على زراعة الذرة البلدية، في حين أن استيراد الذرة الأجنبية يبقى غير مقيد. وإذا، من أجل تخليص مالكي الأرض

من تأثيرات الطلب المنخفض على الأرض، التي مثل هذه المنحة يجب أن تشجع، الذرة المستوردة تفرض عليها ضريبة أيضاً، بدرجة متساوية مع الذرة التي تُزرَع في البلد. والمنتج الذي يُدفَع للدولة، لا يمكن لأي إجراء أن يكون أكثر عدالة ومساواة؛ ما دام ما يدفع للدولة من خلال هذه الضريبة، سوف يذهب لتقليص الضرائب الأخرى التي تجعلها نفقات الدولة ضرورية. لكن إذا لم تُكرَّس هذه الضريبة إلا لزيادة المال الذي يُدفَع للكنيسة فيمكن في الحقيقة أن تزيد الكتلة العامة للإنتاج عموماً، لكنها ستقلص الجزء المخصص للطبقات المنتجة من تلك الكتلة.

إذا تركت تجارة الأقمشة حرة تماماً، فقد يكون صناعيونا قادرين على بيع الأقمشة أرخص مما يمكننا باستيرادها. إذا وقعت الضريبة على الصناعي الوطني، وليس على مستورد الأقمشة، يمكن أن يُدفَع رأس المال على نحو مؤذٍ من صناعة الأقمشة إلى صناعة بعض الأشياء الأخرى، بما أن الأقمشة يمكن أن تُستورَد بسعر أرخص من صناعتها محلياً. إذا فرضت ضريبة على القماش المستورد، فإن القماش سوف يصنع ثانية في الوطن. المستهلك اشترى أولاً القماش الوطني، لأنه كان أرخص من القماش الأجنبي؛ ثم اشترى القماش الأجنبي لأنه كان أرخص بسبب إعفائه من الضريبة التي تُفرَض على القماش الوطني؛ والمستهلك اشترى في النهاية القماش الوطني لأنه غدا أرخص عندما فرضت الضريبة على القماشين الوطني والأجنبي. وهو في الحالة الأخيرة يدفع السعر الأعلى مقابل قماشه، لكن كل ما دفعه زيادة تكسبه الدولة. في الحالة الثانية، يدفع أكثر مما دفع في الأولى، لكن ليس كل ما يدفعه زيادة يذهب إلى الدولة، إنه سعر زائد سببته صعوبة الإنتاج التي حدثت لأن وسيلة الإنتاج الأسهل تؤخذ منا بإخضاعها للضريبة.

# الفصل الثاني عشر

# ضريبة العقار

تُفرَض الضريبة العقارية بشكل متناسب مع ريع العقار وبتحولها مع كل تحوّل في الريع، يمكن اعتبارها ضريبة على الريع. وكونها هكذا فإنه ما من ضريبة يمكن أن تُستَحقّ على العقار الذي لا يجلب ريعاً ولا على منتج رأسمالٍ يوَّظف في العقار بهدف الربح فقط ولا يدفع ريعاً قط؛ وهذا ما لا يؤثر في سعر المنتج الخام، ويكون بمجمله مستحقاً على مالك الأرض. لا يختلف هذا النوع من الضرائب بأي جانب من الجوانب عن ضريبة الريع. ولكن إذا ما فُرضت الضريبة على كل العقار المزروع، ومهما كانت عادلة تلك الضرائب إلا أنها ستُعتبر ضريبة على الإنتاج وسترفع بالتالي سعر المنتج. إذا كان العقار رقم 3 هو آخر ما زُرِع، رغم أنه لا يترتب عليه أي ريع، فإنه لا يمكن أن يُزرَع بعد الضريبة ويحقق المعدل العام للأرباح ما لم يتم رفع سعر المنتج كي يُعوّض عن الضريبة. فإما أن يتم وقف توظيف رأس المال حتى يرتفع سعر الذرة، كنتيجة لزيادة في الطلب، وبما يكفي لتأمين الأرباح العادية، أو أنه إن كان قد وُظّف سلفاً في تلك الأرض فلا بد له من تركها باحثاً عن توظيف أكثر نفعاً وإيجابية. لا يمكن تحريك الضريبة باتجاه المالك لأنه افتراضياً لا يحصل على أي ريع. قد يتم فرض الضريبة تناسبياً مع نوعية الأرض ووفرة إنتاجها، وبهذا لا يختلف الوضع بشيء عن النظام العشري، وقد تكون ضريبة ثابتة على الفدادين المزروعة كيفما كانت نوعية الأرض.

إن ضريبة عقارية بالمواصفات السابقة لن تكون متوازنة وتخالف المعايير الأربعة العامة للضريبة التي يجب أن تتطابق معها كل الضرائب حسب آدم سميث. وهذه المعايير الأربعة هي:

1 ـ على رعايا كل دولة أن يساهموا في دعم حكومتهم بما يتناسب مع قدراتهم.

2 ـ يجب أن تكون الضريبة المستحقة على كل فرد محددة لا اعتباطية.

3 ـ يجب أن تُجبى الضريبة في الوقت وبالطريقة المناسبتين للمساهم بدفعها.

4ـ يجب أن تُصَمَّم كل ضريبة بطريقة تأخذ من جيوب الناس أقل ما يمكن وتبتعد عن جيوبهم أقل ما يمكن خارج نطاق ما تجلبه إلى الخزينة العامة للدولة.

إن ضريبة متوازنة تُفرَض دون تمييز نوعي أو كمي على الأرض المزروعة سترفع أسعار الذرة تناسبياً مع الضريبة التي يدفعها زارع الأرض بما في ذلك الأرض ذات الميزات الرديئة. إن استخدام رأس المال ذاته في أراض مختلفة المواصفات سينتج كميات مختلفة من المواد الخام. إذا ما دُفعت ضريبة مقدارها (100) جنيه على أرض تنتج ألف ربعة من الذرة فإن سعر الذرة سيرتفع سنتين للربعة الواحدة كي يُعوِّض المزارع عن الضريبة المدفوعة؛ ولكن أرضاً بمواصفات أفضل ستنتج ما مقداره 2000 ربعة من الذرة مما يُرتب عليها 200 جنيه؛ 100 لذات المواصفات الرديئة و100 أيضاً لذات المواصفات المفضلة. وكنتيجة لذلك نجد أن مستهلك الذرة هو الذي يدفع الضريبة على الذرة، ليس فقط بدفع مستلزمات الدولة ولكن بإعطاء زارع الأرض الأفضل 100 جنيه سنوياً خلال فترة عقده وبعدها برفع ريع الأرض مقابل ذلك المبلغ. ضريبة بهذه المواصفات تنافي المعيار الرابع لآدم سميث؛ أن يأخذ من جيوب الناس ويبقي خارج جيوبهم أكثر مما يضع في خزينة الدولة. كان للضريبة، التي تُفرَض على الرؤوس في فرنسا ما قبل الثورة، هذه المواصفات. الأرض الوحيدة التي كانت الضريبة تفرض عليها هي تلك التي تعود إلى وضيعي المنشأ والملكية؛ واستفاد أولئك الذين لم يدفعوا ضريبة على ملكيتهم من الزيادة على ريع عقاراتهم. لم يوجه هذا الاعتراض إلى الضرائب على المواد الخام والأعشار: إنها ترفع أسعار المنتج الخام، لكنها تأخذ

مساهمة من كل أنواع الأرض بما يتناسب مع إنتاجها الفعلي، وليس بما يتناسب مع إنتاج الأرض الأقل إنتاجية.

بناء على هذه الرؤية الغريبة للريع، وبناء على عدم انتباهه للزيادة في رأس المال المستثمر في أراض لا تدفع ريعاً، استخلص آدم سميث أن كل الضرائب على الأراضي، سواء كانت ضرائب عقارية أو أعشار أو ضرائب على منتج الأرض أو تلك التي تُؤخذ من أرباح المزارعين، كانت تُدْفَع من المالك الذي رآه آدم سميث المساهم الحقيقي في الضرائب. أما حقيقة الأمر فنقول إن المساهم الحقيقي هو المزارع أو مستأجر الأرض. يقول آدم سميث: «إن الضرائب على منتج الأرض هي بالحقيقة ضرائب على الريع»، ورغم أن من يقدمها فعلاً هو المزارع إلا أن من يدفعها في النهاية هو مالك الأرض. عند لزوم دفع جزء من منتج الأرض كضريبة؛ يحسب المزارع بقدر ما يستطيع قيمة ذلك الجزء مقارناً سنة بسنة أخرى حاسماً مقداراً ضريبياً من ريع الأرض المستحق للمالك. ما من مزارع لا يحسب سنة بسنة ما سيبلغه العشر المستحق للكنيسة والذي هو نوع من أنواع الضرائب على الأرض. مما لا شك فيه أن المزارع يحسب مختلف أصناف نفقاته عند اتفاقه مع مالك الأرض على ريعها؛ وإذا وجد أنه لن يتم تعويضه عن العشر الذي يدفعه للكنيسة وعن الضريبة التي يدفعها على منتج الأرض من خلال رفع نسبي لقيمة منتج الأرض، فإنه سيسعى إلى اقتطاع ذلك من ريع الأرض. ولكن، هنا بالضبط تكمن الإشكالية، أي فيما إذا كان سيحسم ذلك من الريع أو يحصل على تعويض من خلال رفع سعر المنتج. وللأسباب التي سيقت سابقاً، فإنه ما من شك لدي بأن رفع سعر المنتج هو الحل، وبناء على ذلك أخلص إلى القول إن آدم سميث قد نظر إلى هذه المسألة المهمة بشكل خاطئ.

رؤية الدكتور سميث لهذه المسألة بهذه الطريقة تكمن وراء وصفه «للعُشر ولضريبة العقار من مختلف الأنواع بالميزان ذاته ظاهرياً وكأنها ضرائب غير متساوية حيث يكون جزء من المنتج في ظروف مختلفة مساوياً لجزء مختلف تماماً

من الريع». لقد حاولت أن أبيّن أن الضرائب لا تُستَحَقُ بمقادير غير متساوية على فئات مختلفة من الملاك والمزارعين، حيث أن كلا الفئتين تُعوَّضان من خلال رفع المنتج الخام وتساهمان ضريبياً بشكل يتناسب مع استهلاكهما للمنتج الخام. فبقدر تأثير الأجور وعبرها على معدل الأرباح يتم إعفاء طبقة الملاك من هذه الضرائب بدلاً من أن يدفعوا مساهمتهم كاملة فيها. إن أرباح المواد التي يُؤخذ منها ذلك الجزء من الضرائب تترتب على العاملين غير القادرين على دفع الضرائب بسبب ضعف مواردهم المالية، هذا الجزء يحمله بالمطلق أصحاب الدخول الناتجة عن توظيف رؤوس الأموال؛ وبالتالي نجد أن المُلاّك لا يتأثرون بهذه الضرائب.

علينا ألا نستنتج أن هذه النظرة إلى الأعشار والضرائب على الأرض ومنتجها لا تحبط الزراعة. كل ما يرفع القيمة التبادلية للسلع المطلوبة عامةً يحبط الزراعة والإنتاج؛ ولكن ذلك شر غير منفصل عن العملية الضريبية برمتها، ولا يقتصر على الضرائب المحددة التي نحن بصدد الحديث عنها.

في الحقيقة، يمكن اعتبار ذلك سلبية لا بد منها ترافق كل الضرائب الداخلة إلى ميزانية الدولة وتلك التي تنفقها. فكل ضريبة جديدة تصبح كلفة جديدة على الإنتاج وتؤدي إلى رفع السعر الطبيعي. نحن أمام جزء من العمل في البلد، كان سابقاً بتصرف المساهمين في الضرائب، يتحول الآن ويُوضع بتصرف الدولة، ولا يمكن بالتالي توظيفه بشكل منتج. وقد يغدو هذا الجزء ضخماً جداً إلى درجة لا يبقى فائض لتحفيز جهود أولئك الذين يعززون رأسمال الدولة بمدخراتهم. لحسن الحظ، لم تؤدِّ الضريبة من عام إلى آخر في أي بلد حر إلى تجفيف رأسمال ذلك البلد. حال الضرائب هكذا لم يعد محتملاً؛ وإن جرى تَحملُه، فإنه سيمتص قدراً كبيراً من منتج البلد ويتسبب بخلق مشاهد من البؤس والمجاعة وتناقص السكان.

يقول آدم سميث، "إن ضريبة العقار كتلك الموجودة في بريطانيا العظمى تُقدَّر في كل مقاطعة حسب معيار قانوني ثابت مع أنه يجب أن تكون عادلة

عندما أُقِرّت إلا أنها أصبحت بالضرورة غير عادلة مع مرور الزمن وذلك بسبب الدرجات غير المتساوية للتحسينات أو حالات الإهمال للفلاحة والزراعة في مختلف بقاع البلاد. وفي إنكلترا، لم يكن التخمين، الذي يتم بناء عليه التقييم في مختلف الدوائر والأقاليم، وهو تخمين ضريبة العقار الذي يعود إلى عهد «وليم وماري»، عادلاً حتى في بداية عهده. لذا، فإن هذه الضريبة تنتهك المعيار الأول من المعايير الأربعة المذكورة سابقاً. لكنها تتوافق تماماً مع المعايير الثلاثة الأخرى. وهي ثابتة وأكيدة. ولأن موعد استحقاق الضرائب هو ذاته موعد دفع الريع فإنه الأكثر ملاءمة للمساهم. ومع أن المالك هو المساهم الحقيقي في كل الحالات، إلا أن من يدفع الضريبة هو المستأجر الذي يجد المالك نفسه ملزماً بدفعها له من الريع؟

إذا انتقلت الضريبة التي يدفعها المستأجر إلى المستهلك لا إلى المالك، فإنها إذا لم تكن عادلة بداية، فلن تكون كذلك أبداً؛ لأن سعر المنتج قد رُفِع مباشرة بما يتناسب مع الضريبة، ولن يتبدل بعدها بناء على ذلك. إذا كان غير متناسب فقد يضرّ ويخالف المعيار الرابع المذكور سابقاً إلا أنه لن يتنافى مع المعيار الأول. فقد يأخذ من جيوب الناس أكثر مما يساهم في الخزانة العامة؛ لكنه لن يُطبَّق بشكل غير متساوٍ على طبقة معينة من المساهمين. يبدو لي أن السيد م. ساي قد أخطأ في مقاربة طبيعة وآثار الضريبة العقارية الإنكليزية، عندما قال: « يعزو كثيرون الرخاء الزراعي الإنكليزي الكبير لعملية التخمين الثابت». لا شك بأنها ساهمت به كثيراً؛ ولكن ما الذي علينا أن نقوله لحكومة تخاطب تاجراً بسيطاً قائلة: «إنك برأسمال قليل تقوم بتجارة محدودة، ومساهمتك، بناء على ذلك، ضئيلة جداً. استدن وراكم رأس مال ووسّع تجارتك بحيث تجلب لك أرباحاً طائلة، ولن تتكبّد مزيداً من المساهمة. أضف إلى ذلك، عندما يرث من يخلفك هذه الأرباح، ويكون قد زاد عليها، فلن نخمنها لهم بأكثر مما خمّناها لك، ولن يتحمل ورثتك جزءاً أكبر من العبء العام.»

"من دون شك، سيكون ذلك تشجيعاً كبيراً يُقدَّم للصناعيين والتجارة؛ ولكن، هل سيكون ذلك عادلاً؟ ألم يكن بالإمكان أن يحرزوا تقدمهم بثمن آخر؟ في إنكلترا ذاتها، ألم تشهد الصناعة والتجارة تقدماً كبيراً، منذ الفترة نفسها، من دون أن تحظيا بكثير من هذه المحاباة؟ يزيد مالك الأرض بمواظبته واقتصاده ومهارته عائداته السنوية بـ 5000 فرنك. إذا طالبته الدولة بخمس ما زاده على دخله، ألن يتبقى له ما مقداره 4000 فرنك من الزيادة لتحفيز جهوده أكثر؟"

يفترض السيد م. ساي أن: المالك عبر مهاراته واقتصاده ومثابرته يزيد عائداته بـ 5000 فرنك ولكن لا وسيلة لديه في أن يوظف تلك المهارة والاقتصاد والمثابرة في أرضه ما لم يزرعها بنفسه. وإذن رأس المال والمزارع أحدثا التحسينات وليس مالك الأرض. من غير المعقول أن يزيد إنتاج حقله عبر مهارة معينة يمتلكها من دون زيادة رأس المال المستثمر فيها أولاً. وإذا زاد في رأس المال، فإن عائداته ستزداد بما يتناسب مع زيادة رأس المال؛ وكذلك حال المزارعين فيما يتعلق برأسمالهم.

إذا ما اتبعنا اقتراح السيد «م. ساي» وطالبت الدولة بالجزء الخامس من الدخل الزائد للفلاح، سيكون ذلك ضريبة جزئية على المزارعين تُفرَض على أرباحهم من دون أن تؤثر على أي توظيفات أخرى. تُدفع الضرائب على كل الأراضي الخصبة وغير الخصبة وتلك التي لا تعويض عليها عبر اقتطاع من الريع لأنها لا تدفع ريعاً. الضريبة الجزئية على الأرباح لا تقع إطلاقاً على المهنة ذاتها، لأنه ليس أمام صاحب المهنة إلا أن يتركها أو يعوّض نفسه عن الضرائب. والآن أولئك الذين لا يدفعون ريعاً يُعوَضون فقط برفع سعر منتجهم وهكذا تقع ضريبة السيد «م. ساي» المفتَرَضة على المستهلك لا على المالك أو المزارع.

إذا ما زادت الضريبة المقترحة بما يتناسب مع زيادة الكمية، أو قيمة المنتج الإجمالي المستخرج من الأرض فلن يختلف في شيء عن النظام العُشري وسينتقل

بشكل متساوٍ إلى المستهلك. وسواء وقعت الضريبة عندئذٍ على المنتج الإجمالي أو الصافي للأرض فستقع بالتساوي على الاستهلاك، وتؤثر على المالك والمزارع بالطريقة ذاتها التي تؤثر فيها الضرائب الأخرى في المنتج الخام.

إن لم تُفرَض أي ضرائب على الأرض؛ وكانت قد أنتجت المبلغ ذاته بأية طريقة أخرى فإن الزراعة ستزدهر؛ لأنه من المستحيل أن تكون الضريبة على الأرض تشجيعاً للزراعة. إن ضريبة معتدلة قد لا تمنع الإنتاج ولكنها لا تشجعه بالتأكيد. لم تستخدم الحكومة البريطانية لغة كالتي افترضها السيد «م. ساي»، إنها لم تعد الطبقة الزراعية وورثتها بإعفاءات من الضرائب في المستقبل أو ترفع الدعم الضريبي اللازم للدولة عن طبقات أخرى في المجتمع؛ تقول فقط: « يتمثل نهجنا بعدم زيادة العبء على الأرض؛ ولكن نحتفظ لأنفسنا بكامل الحرية في جعل المواطن يدفع بصيغة معينة أخرى ما يترتب عليه من أجل مقتضيات الدولة في المستقبل.»

في الحديث عن ضرائب مماثلة أو ضرائب على جزء من المنتج والذي يشبه النظام العُشري تماماً، يقول السيد م. ساي: «هذا النمط الضريبي هو الأكثر إنصافاً»؛ على أي حال؛ ليس هناك ما هو أقل إنصافاً من ذلك لأنه لا يأخذ بعين الاعتبار التحسينات التي يقوم بها المنتج؛ إنه يتناسب مع العائدات الإجمالية لا العائدات الصافية. مزارعان يزرعان أنواعاً مختلفة من الإنتاج الخام؛ الأول ينتج الذرة في أرض متوسطة الجودة؛ تصل نفقاته السنوية إلى 8000 فرنك، ويبيع المحصول بـ 12000 فرنك لتكون عائداته الصافية 4000 فرنك.

لدى جاره أرضاً للرعي أو للأخشاب تدر عليه مبلغاً مماثلاً قدره 12000 فرنك؛ ولكن نفقاته لا تتجاوز الـ 2000 فرنك، أرباحه الصافية 10000 فرنك.

"يقضي القانون بأن 12/1 من منتج الأرض يُستحق عيناً مهما كان نوعه، يستحق من المزارع الأول ذرة بقيمة 1000 فرنك، ومن الثاني تبناً أو ماشية أو أخشاباً بالقيمة ذاتها، أي بـ 1000 فرنك. فما الذي حدث هاهنا؟ لقد تم تحصيل

الرُيع من العائدات الصافية للأصل 1000 من 4000 فرنك؛ ولكن من الثاني عُشر عائداته فقط أي 1000 من 10000 فرنك. الدخل هو الربح الصافي المتبقي بعد إعادة رأس المال إلى ما كان عليه. هل يساوي دخل التاجر كل المبيعات التي يقوم بها على مدار العام؟ بالتأكيد، لا. إن دخله يصل إلى الزيادة التي تبلغها مبيعاته فوق التحسينات التي قام بها. وعلى هذه الزيادة فقط يجب أن يدفع ضريبة الدخل."

يكمن خطأ السيد م. ساي، في المقطع السابق، في افتراضه أنه بسبب قيمة منتج أحد المزرعتين بعد إعادة رأس المال أكبر من قيمة منتج المزرعة الأخرى، وبناء على ذلك فإن الدخل الصافي للمزارعين سيختلف بالمقدار ذاته. الدخل الصافي لمالكي ومزارعي غابة الأخشاب قد يكون أكبر من الدخل الصافي لمالكي ومزارعي أرض الذرة، ولكن بناء على اختلاف في الريع لا بناء على اختلاف في معدل الأرباح. لقد حذف السيد «م. ساي» كلياً أي اعتبار لمقدار الريع الذي يجب أن يدفعه هؤلاء المزارعون. لا يمكن أن يكون هناك معدلان مختلفان للاستثمارات ذاتها، ومن هنا عندما تكون قيمة منتج ما غير متناسبة مع رأس المال، يتباين الريع لا الربح. بأي حجة يمكن لرجل برأسمال قدره 2000 فرنك أن يكسب ربحاً قدره 10000 فرنك من رأسمال كهذا، بينما يكسب آخر يستثمر 8000 فرنك فقط 4000 فرنك؟ ليأخذ السيد م. ساي مسألة الريع بعين الاعتبار، وينظر بتأثير الضريبة في أسعار مختلف المنتجات الخام فإنه سيدرك بأن المسألة ليست مسألة ضريبة غير متساوية، زد على ذلك، أن المنتجين أنفسهم لا يساهمون بذلك أي طبقة من المستهلكين.

# الفصل الثالث عشر
# الضرائب على الذهب

إن ارتفاع أسعار السلع كنتيجة للضرائب أو صعوبة الإنتاج سيكون في نهاية المطاف هو مآل الأمور، ولكن المدة الزمنية السابقة لتماهي السوق مع السعر الطبيعي الجديد يعتمد على ماهية تلك السلع وسبل تحديدها وتقنينها كمياً. إن لم تكن هناك إمكانية لتقنين سلعة خضعت للضريبة، إن لم يكن هناك إمكانية لسحب رأسمال المزارع أو صانع القبعات واستثماره في مجال آخر، فإن أرباحهم ستنخفض إلى ما دون المستوى العادي بسبب الضرائب ما لم يزدد باضطراد الطلب على سلعهم لن يكون بإمكانهم رفع سعر الذرة والقبعات في السوق إلى سعره الطبيعي المرتفع. سيُنظر إلى تهديداتهم بالتخلي عن استثمارهم في ذلك المجال والانتقال إلى مهنة مفضلة أخرى كعمل سيء ودنيء، ولا يمكن أن يصبح ساري المفعول؛ ومن هنا لن يتمكنوا من رفع أسعارهم عبر تخفيض إنتاجهم، يمكن للسلع من مختلف الأصناف أن تنخفض كماً، ويمكن لرأس المال أن ينتقل من قطاع أقل ربحاً إلى قطاع أكثر ربحاً؛ ولكن كل ذلك يتم بدرجات مختلفة من السرعة. تناسباً مع التخفيض السريع في عرض سلعة معينة دون إرباكات للمنتج، فإن سعرها سيرتفع بسرعة أكبر بعد ازدياد صعوبة إنتاجها بسبب الضرائب أو أي عوامل أخرى. لأن مادة الذرة سلعة ضرورية للجميع يصعب الاستغناء عنها، فإن تأثيراً محدوداً على طلبها سيتمخض عن فرض الضرائب عليها. في هذه الحالة لن يستمر عرضها المكثف لفترة طويلة حتى لو وجد المنتجون صعوبة كبيرة في نقل رأسمالهم من الأرض. ولهذا السبب سيرتفع سعر الذرة بسرعة نتيجة للضرائب وسيتمكن المزارع من نقل تلك الضريبة المفروضة منه إلى المستهلك.

إذا كانت المناجم التي تزودنا بالذهب في هذا البلد وإن تم فرض الضرائب على الذهب، فإن سعره لن يرتفع بالنسبة إلى أسعار السلع الأخرى حتى تنخفض كميته. سيكون هذا هو الحال لاسيما عند استخدام الذهب كنقد بشكل حصري. صحيح أن المناجم الأقل إنتاجية، أي تلك التي لا تدفع ريعاً، ستتوقف عن العمل لأنها لن تتمكن من تأمين المعدل العام للأرباح حتى ترتفع القيمة النسبية للذهب بمبلغ يساوي الضرائب المفروضة. كمية الذهب، وكمية النقد معاً، ستنخفض ببطء؛ في العام الأول تنخفض قليلاً وفي التالي تنخفض أكثر وفي آخر المطاف سترتفع قيمته بالتناسب مع الضريبة المفروضة؛ ولكن في الفترة الانتقالية سيعاني المالكون لأنهم هم الجهة التي تدفع الضرائب ولن يعاني مستخدمو النقد. إذا حسمت الحكومة 100 ربعة من القمح عن كل 1000 ربعة يُنتَج حاضراً ومستقبلاً فإن الـ 900 المتبقية يمكن مبادلتها بما كانت 1000 ربعة تُبادَل في الماضي؛ ولكن إن حدث الشيء ذاته بالنسبة للذهب؛ أي إذا ما حسمت الحكومة 100 جنيه ضريبة عن كل 1000 جنيه فإن الـ 900 جنيه المتبقية الآن لا تستطيع أن تشتري ما كانت تشتريه من قبل. تقع الضريبة على أصحاب الملكية النقدية؛ ويستمر الوضع هكذا حتى تنخفض كمية النقد بالتناسب مع الكلفة المتزايدة لإنتاجه بسبب الضرائب.

ربما هذا هو تحديداً حال معدن يستخدم من أجل إنتاج النقد أكثر من أية سلعة أخرى؛ لأن الطلب على النقد غير محدود كما هو الحال بالنسبة لبقية السلع. فالطلب على الثياب والغذاء محدد. إن ما ينظم الطلب على النقد هو قيمته؛ وقيمته بكميته. إذا كانت قيمة الذهب مضاعفة، فإن نصف الكمية تقوم بالمهمة التبادلية أو الدورانية ذاتها؛ وإن كان بنصف القيمة فإن ضعف الكمية سيكون مطلوباً للقيام بتلك المهمة. إذا زادت قيمة الذرة عُشراً بسبب الضرائب أو بسبب صعوبة الإنتاج، فمن المشكوك به أن يكون هناك أي أثر على الكمية المستهلكة منه، لأن هناك حاجة محددة لكل فرد فإن توفرت لديه الإمكانية

لشرائه سيستمر باستهلاكه، أما الطلب على النقد فإنه يتناسب تماماً مع قيمته. فما من رجل يستطيع استهلاك كمية مضاعفة من الذرة؛ ولكن كل شخص يبيع ويشتري الكمية ذاتها من السلع سيجد نفسه مجبراً على استخدم الكمية ذاتها من النقد المرة تلو الأخرى.

الحجة التي أسوقها تنطبق فقط على تلك الدول التي تستخدم المعادن الثمينة كنقد، أي التي لم تؤسس اعتمادات نقدية ورقية بعد. ككل السلع، لمعدن الذهب قيمة في السوق تنظمها صعوبة أو سهولة إنتاجه؛ وعلى الرغم من طبيعة قدرته على البقاء طويلاً وصعوبة خفض كميته، فإنه ليس عرضة لتذبذبات قيمة السوق، هذا على الرغم من زيادة صعوبة ذلك بسبب الظروف الناتجة عن استخدامه كنقد. إذا كانت كمية الذهب في السوق لأغراض تجارية هي عشرة آلاف «أونصة»، واستهلاك التصنيع السنوي هي 2000 «أونصة»، فقد يرتفع بنسبة 25% من حيث القيمة في العام بسبب تقليص العرض؛ ولكن إذا كانت الكمية 100 ألف «أونصة» كنتيجة لاستخدامه كنقد، فلن ترتفع قيمته بنسبة 25% في أقل من عشرة أعوام. إذا تم تخفيض كمية العملة الورقية، فإن قيمتها، مع أن معيارها هو الذهب، سترتفع بسرعة كما كان المعدن سيرتفع، إذا كان للمعدن، كونه يشكل جزءاً صغيراً في التداول، ارتباط ضئيل بذلك النقد.

إذا كان الذهب منتجاً لبلد واحد فقط، ويتم استخدامه كنقد عالمياً؛ فإن مقداراً لا بأس به من الضرائب سيُفرض عليه، التي لن تقع على أي بلد، إلا بما يتناسب مع استخدام البلد لذلك المعدن في الصناعات والأدوات؛ على ذلك الجزء الذي استخدم للنقد، رغم أن هناك ضرائب كبيرة تُستَحق على ذلك إلا أن أحداً لا يدفعها. تلك هي ميزة خاصة حصرية بالنقد. كل السلع الأخرى المتوفرة بكميات محدودة، والتي لا تزداد عبر المنافسة، تعتمد بقيمتها على أذواق وأهواء وقدرة الشاري؛ لكن النقد هو سلعة لا يرغب أي بلد ولا يحتاج إلى زيادتها: فليس هناك من منفعة تنتج عن استخدام عشرين مليون إذا كانت عشرة ملايين تقوم

بالمهمة. قد يحتكر بلد ما مادة الحرير أو الخمور، ومع ذلك قد يهبط سعرهما، بسبب الهوى أو الذوق أو الزي قد يُفضَّل القماش والبراندي ويحلان محلهما؛ الشيء ذاته قد يحدث للذهب إذا كان استخدامه محصوراً بالتصنيع؛ ولكن عندما يكون النقد هو وسيلة التبادل فإن الطلب عليه لن يكون مسألة اختيار بل ضرورة. عليك أن تأخذه مقابل بضاعتك؛ ومن هنا فإنه ليس هناك حدود على الكمية التي عليك أن تدفعها في التجارة الخارجية إذا ما انخفضت قيمة نقدك؛ وإن ازدادت تلك القيمة؛ فلن تحصل على تخفيض في السعر مقابل البضائع الأجنبية. قد تبدل ذلك بعملة ورقية لأن ما ينظم ذلك هو قيمة المعيار الذي يتم بموجبه التبادل؛ فقط برفعك أسعار سلعك يمكنك أن تمنع تصديرها من بلد تُشترى منه بثمن زهيد إلى بلد تباع فيه بسعر غالٍ. يؤثر على هذا الرفع في السعر استيرادك للنقد المعدني من الخارج أو صك العملة الورقية أو زيادتها في بلدك. إذا ما قام ملك إسبانيا، الذي سنفترضه مالكاً لمناجم الذهب، وهو العملة الوحيدة بوضع ضرائب كبيرة على الذهب؛ فإنه بذلك يرفع قيمته الطبيعية؛ وبما أن قيمته في السوق في أوروبا تُحدّد، في النهاية، بقيمته الطبيعية في أمريكا الإسبانية، فإن المزيد من السلع ستقدمها أوربا مقابل الحصول على كمية معينة من الذهب. ولكن كمية الذهب ذاتها لن تُنتَج في أمريكا، لأن الزيادة في قيمته لا ترتفع إلا بالتناسب مع انخفاض كميته الناتجة عن الزيادة في كلفة الإنتاج. عندئذٍ لن تحصل أمريكا على المزيد من السلع مقابل كل ذهبها المُصَدّر أكثر من السابق؛ وهنا يمكن أن نسأل: أين إذن تكمن المنفعة لإسبانيا ومستعمراتها؟ المنفعة هي هذه: إذا تمّ إنتاج القليل من الذهب، سيُستخدَم رأسمال أقل في إنتاجه؛ سيتم استيراد القيمة ذاتها من البضائع الأوربية باستخدام رأسمال أقل، التي كان الحصول عليها يتم بتوظيف رأسمال أكبر؛ وبناء على ذلك، فإن كل المنتجات التي تم الحصول عليها عبر توظيف رأس المال المسحوب من المناجم سيكون منفعة تحصل إسبانيا عليها عبر فرض ضرائب؛ حيث أنه لم يكن بالإمكان الحصول

على تلك المنفعة بهذه الوفرة والموثوقية عبر احتكار أي سلعة أخرى. بخصوص النقد، لن يلحق الأذى الضريبي أي دولة أوربية. ستحصل على كمية البضائع ذاتها وعلى وسائل المتعة ذاتها ولكن توزيع هذه البضائع سيكون محدوداً من حيث الكمية بسبب ارتفاع قيمة النقد.

إذا تم استخراج عشر كمية الذهب الحالية من المناجم بسبب فرض الضرائب، فهذا العشر يساوي بالقيمة قيمة العشرة أعشار المنتجة حالياً. لكن ملك أسبانيا ليس المالك الحصري لهذه المناجم بمعادنها الثمينة، وحتى لو كان هكذا، فإن منفعته من ملكيته وقوة الضرائب ستنخفض بحكم محدودية الطلب والاستهلاك في أوروبا كنتيجة للاستعاضة عنها عالمياً، بدرجات متفاوتة، بالنقد أو العملة الورقية. إن التوافق بين سعر السوق والسعر الطبيعي لكل السلع يعتمد دوماً على سهولة زيادة أو خفض عرض المادة. في حالة الذهب والبيوت والعمالة لا يمكن إحداث هذا التأثير بسرعة في ظل بعض الظروف. ولكن الوضع يختلف بالنسبة لسلع يتم استهلاكها من عام إلى آخر كالقبعات والأحذية والأقمشة والذرة. فهذه يمكن خفضها عند الضرورة، والفترة الزمنية الفاصلة لن تطول حتى يحدث الانكماش المتناسب مع الكلفة المتزايدة لإنتاجها.

إن الضريبة على المواد الخام المنتجة من سطح الأرض تقع كما رأينا على المستهلك ولن تؤثر بأي شكل كان في الريع ما لم يكن هناك تقليص في رأس المال المخصص لرعاية العمل؛ الأمر الذي يخفض الأجور، ويقلل السكان ويقلّص الطلب على الذرة. ولكن لا بد للضريبة على منتج مناجم الذهب؛ عبر تعزيز قيمة ذلك المعدن، من أن تخفّض الطلب عليه، وتبدل مجال توظيف رأس المال المُستَثمر فيه. ورغم ذلك نجد أن إسبانيا تحصل على كل المنافع التي ذكرت من الضريبة المفروضة على الذهب، ومن هنا نجد أن ملاك تلك المناجم التي سحبت منها رؤوس الأموال قد خسرت كل ريعها. تلك خسارة تقع على الأفراد وليست خسارة للدولة، لأن الريع ليس مسألة خلق بل تحويل للثروة: ملك أسبانيا ومن عُهد إليهم

بتلك المناجم العاملة يحصلون معاً ليس فقط على ما ينتجه رأس المال المحرَّر بل كل ما خسره الملاك الآخرون.

لنفرض أن أول وثاني وثالث منجم قد تم تشغيلها وأنتجت بالتتالي ما وزنه 100 و80 و70 رطلاً من الذهب؛ وكان الريع على الأول 30 جنيهاً وعلى الثاني 10 جنيهات، ولنفرض الآن أن الضريبة هي 70 جنيهاً ذهبياً سنوياً على كل منجم يشغل، فتكون النتيجة أن الأول سيكون مربحاً؛ ومن الواضح أن كل الريع سيختفي. قبل فرض الضرائب كان الريع على المنجم الأول 30 رطلاً من تلك المئة المستَخرَجة؛ ويحتفظ العاملون بـ 70 وهو مبلغ يساوي منتج المنجم الأقل إنتاجية. قيمة ما يتبقى للرأسمالي في المنجم الأول بقيت على وضعها كما في السابق وإلا لما كان سيحصل على أرباح من رأسماله؛ وبالتالي فإنه بعد دفع 70% ضرائب، ستكون قيمة الثلاثين المتبقية مساوية لقيمة السبعين السابقة، وستكون قيمة المئة مساوية لقيمة (233) السابقة. قد تكون قيمتها أعلى ولا يمكن أن تكون أقل، وإلا لما شُغِّل ذلك المنجم. كون الذهب سلعة احتكارية، فإنه قد يتجاوز قيمته الطبيعية، فهو إذن لا بد من أن يترتب عليه ريع إضافي مساوٍ لتلك الزيادة؛ ولكن في حال كهذه لن يكون هناك استثمار لرؤوس الأموال في المناجم إن هبط عن هذه القيمة. مقابل ثلث العمل ورأس المال المستثمَر في المناجم تحصل إسبانيا قدراً من الذهب يمكن مبادلته بالسلع ذاتها وربما أكثر مما كانت تحصل عليه من قبل وستكون أغنى بالثلثين المستخرَجين من المناجم. إذا كانت قيمة المئة جنيه من الذهب مساوية للـ 250 المستَخرَجة سابقاً، وستكون حصة ملك أسبانيا، أي تلك الـ 70 جنيهاً ذهبياً بقيمة الـ 175 جنيهاً ذهبياً بالقيمة السابقة. جزء بسيط من ضريبة الملك تقع على رعاياه والجزء الأكبر يتم تحصيله عبر التوزيع الأفضل لرأس المال. ويكون حساب أسبانيا على الشكل التالي:

❖ **المنتج السابق:**

250 جنيهاً ذهبياً بقيمة لنفترض (10.000) ياردة من القماش.

◆ المنتج الحالي:

140 جنيهاً ذهبياً (مع خروج الرأسماليَين) تساوي ما يمكن مبادلته سابقاً بقيمة (5600) ياردة من القماش.

+ 30 جنيهاً ذهبياً (يدفعها رأس المالي الجديد الذي يشغل المنجم رقم1) والتي ارتفعت قيمتها مثلين ونصف، وأصبحت قيمة مبادلتها (3000) ياردة من القماش.

+ ضريبة للملك مقدارها 70 جنيهاً تضاعفت قيمتها مرتين ونصف وأصبحت قيمتها تساوي قيمة (7000) ياردة من القماش.

يجعل إجمالي ما يحصل عليه هو (15600) ياردة من القماش مقابل (10.000) ياردة سابقاً.

من الـ 7000 التي يحصل عليها الملك هناك مساهمة للإسبانيين مقدارها 1400 أما الـ (5600) الأخرى فهي مرابح صافية أنتجها رأس المال المحَرر.

لو كانت الضريبة على كل منجم يُشغَّل جزءاً محدداً من المنتج بدلاً من مبلغ ثابت على كل منجم، لما انخفضت كمية المنتج فوراً. لو أُخِذ نصف أو ثلث أو ربع كل منجم كضريبة، لكان من مصلحة مالك المنجم على الرغم من ذلك أن يجعله ينتج بغزارة كالسابق؛ ولكن لو لم تقل الكمية، وفقط جزء منها تم تحويله من مالك المنجم إلى الملك، لما ارتفعت قيمته؛ ستقع الضريبة على سكان المستعمرات ولما كان هناك فائدة تُرجى. سيكون لضريبة كهذه مفاعيل مثل تلك التي افترضها آدم سميث لضريبة المنتج الخام على ريع الأرض ــ تقع كلها على ريع المنجم. إذا ما طورنا الفكرة أكثر نجد أن الضريبة لا تمتص كل الريع وحسب، بل تحرم عامل المنجم من أرباح المواد المنتَجَة ورأس المال أيضاً؛ وبناء على ذلك سنجده يسحب رأسماله من إنتاج الذهب. وإذا تعمقنا أكثر نجد أن ريع المناجم الأفضل سيتم امتصاصها وسيحتجب رأس المال أكثر، وستستمر الكمية المنتجة بالتناقص وقيمتها بالارتفاع وستأخذ المفاعيل المذكورة سابقاً

أبعادها أي أن جزءاً من الضريبة سيقع على سكان المستعمرات الاسبانية والجزء الآخر سيكون خلق منتج جديد، من خلال زيادة قوة الأداة المستخدمة كوسيلة للتبادل.

الضرائب على الذهب نوعان، واحدة على الذهب المتداول والآخر على الكمية المستَخرَجة من المناجم سنوياً. وتميل كلتاهما إلى تخفيض الكمية وإلى رفع قيمة الذهب؛ ولكن ليس بفعل أي منهما ترتفع قيمته ما لم تقل كميته؛ وبناء على ذلك تُستَحق الضرائب، لوقت ما، (أي حتى ينحسر العرض) على أمراء المال؛ ولكن في النهاية نرى أن ذلك الجزء الذي يقع على السكان سيدفعه مالك المنجم عبر خفض الريع وأولئك الذين يشترون ذلك الجزء من الذهب لاستخدامه كسلعة تسهم في متعة البشر، وليس جزءاً حصرياً لأداة التداول.

# الفصل الرابع عشر

# ضرائب بيوت السكن

إضافة إلى الذهب هناك سلع لا يمكن إنقاص كميتها بسرعة؛ فأي ضريبة عليها ستقع على المالك إذا ما كانت زيادة السعر تقلل الطلب.

تتسم ضرائب البيوت بهذه الصفة، فرغم وقوعها على الساكن إلا أنها غالباً ما تقع بحكم نقص الريع على المالك. يُستَهلك منتج الأرض ويعاد إنتاجه من عام إلى عام؛ وكذلك حال الكثير من السلع حيث يزداد الطلب عليها بسرعة ولا تتجاوز سعرها الطبيعي. ومع اعتبار الضريبة على البيوت كريع إضافي يدفعه المستأجر، فإن هناك ميلاً لتقليص الطلب على البيوت ذات الأجر السنوي الواحد دون تقليص حجم عرضها. وعلى المالك يقع الريع وجزء من الضرائب التي تُدفع بشكل غير مباشر.

يقول آدم سميث: «يمكن توزيع أجرة البيت إلى جزءين، أولهما يمكن أن يُسمى بدقة أجرة البناء والآخر أجرة الأرض. أجرة البناء هي فائدة أو ربح رأس المال الذي أُنفق في إشادة البناء. ولوضع مهنة البنّاء بسوية مهن أخرى، من الضروري بمكان أن تكون أجرة البناء كافية أولاً لدفع الفائدة ذاتها التي يجنيها رأسماله لو أنه أقرضه، وثانياً للحفاظ على المنزل مصاناً، أو لما يعادل أي من الاثنين كأن يحصل على رأس المال المستَثمَر في البناء خلال عدد من السنوات.» وبالتناسب مع فائدة الأموال المستثمرة إذا قدمت مهنة البنائين أرباحا أكبر من ذلك فإن مهنتهم ستسحب كثيراً من رؤوس أموال مهن أخرى، كما سيتقلص الربح إلى مستواه العادي. وإن كان مردودها أقل فإن مهناً أخرى ستسحب منها مزيداً من رأس المال ليرتفع الربح في هذه المهنة. إن أي جزء من

الأجرة تزيد على ما هو كافٍ للحصول على الربح المنطقي تذهب بشكل طبيعي إلى ريع الأرض حيث مالك الأرض ومالك البناء شخصان مختلفان؛ في معظم الأحوال نراها تذهب إلى الأول. في البيوت الريفية البعيدة عن أية بلدة كبيرة حيث خيارات الأرض كثيرة، نجد أن أجرة الأرض تكاد لا تُذكَر ولا تزيد عن ريع تلك الأرض حيث يُشاد البناء. في الفيلات الريفية المجاورة لبعض المدن الكبيرة يكون الإيجار أعلى بسبب ملاءمتها وجمالها. ريع الأرض هو الأعلى عادة في العاصمة، وفي أمكنة معينة فيها حيث يكون الطلب على المنازل هو الأعلى بسبب التجارة أو المتعة أو المجتمع أو الغرور أو الموضة. ضريبة أجرة البيوت تقع إما على الساكن أو على مالك الأرض أو على مالك البناء. في الحالات العادية يمكن الافتراض بأن الساكن سيدفع الضريبة كلها عاجلاً وآجلاً.

إذا كانت الضريبة معتدلة وظروف البلد تتطور أو راكدة، فلن يكون لدى الساكن إلا حافز ضئيل ليقنع نفسه بأحد أسوأ الأوصاف ولكن إن كانت الضرائب عالية أو أن ظرفاً آخر يحيط بالبلد يجعل الطلب على المنازل محدوداً، فإن دخل المالك سيهبط لأن الساكن سيتم تعويضه عن الضرائب بتخفيض الأجرة. ولكن، يصعب القول كيف يمكن لذلك الجزء من الضريبة التي وفرها المستأجر عبر تخفيض الأجرة أن يحسب تناسبياً من خلال استحقاقه على أجرة البناء أو ريع الأرض. هناك احتمال بالنسبة للحالة الأولى بأن يتأثر كلاهما؛ وبما أن البيوت عاجلاً أم آجلاً ستنتهي ولن يُبنى مكانها بيوت أخرى حتى يسترد مالك البناء أرباحه، فإن أجور الأبنية بعد فترة ستعود إلى سعرها الطبيعي. بما أن مالك البناء يحصل على الأجرة طالما كان بناؤه قادراً على التحمل فإنه لن يتمكن من دفع أي جزء من الضرائب في الظروف الكارثية.

دفع الضريبة في هذه الحالة يقع على ساكن البناء ومالك الأرض، ولكن ضمن أي نسبة وتناسب سيكون اقتسام هذا الجزء بينهما غير مؤكد، هكذا يرى آدم سميث، القسمة ستكون مختلفة باختلاف الظروف؛ وضريبة من هذا

النوع ـ بناء على هذه الظروف المختلفة ـ ستكون مفاعيلها غير متساوية على الساكن وعلى مالك الأرض.[1]

يرى آدم سميث أن أجور الأرض موضوع ملائم جداً للضريبة. ويقول إن أجور الأرض والريع العادي مصدر عائدات يتمتع بها المالك من دون اهتمام أو رعاية لها. ومع أن جزءاً من هذه العائدات يجب أن يتم تحصيله لسد نفقات الدولة فإن ذلك ليس إجراء محبطاً لأي نوع من هذه الصناعة. وبالتالي فإن المنتج السنوي للأرض وعمل المجتمع، والثروة الحقيقية وعائدات الكتلة الكبيرة من الناس، والريع العادي للأرض قد تكون على حالها بعد هذه الضريبة كما في السابق. أجور الأرض والريع العادي للأرض هي إذن مصادر العائد التي قد تكون قادرة على تحمل فرض ضريبة عليها. علينا الاعتراف بأن تأثير هكذا ضرائب هو ما وصفه آدم سميث؛ ولكنه ليس من العدل بشيء أن نفرض ضرائبَ حصرية على عائدات طبقة بعينها. أعباء الدولة يجب أن يتحملها الجميع بما يتناسب مع إمكانياتهم ووسائلهم، وهذا أحج المعايير الأربعة التي ذكرها آدم سميث، التي يجب أن تنظمّ مسألة الضريبة. تعود الأجرة عادة لأولئك الذين بعد سنوات كثيرة من التعب والكد حققوا أرباحهم ووضعوا ثرواتهم في شراء الأرض والبيوت؛ وسيكون ذلك انتهاكاً للمبدأ المقدس الذي يجب الالتزام به دائماً، وهو أمن الملكية، أن نخضعها لضرائب غير متساوية. مؤسف أن رسوم الطوابع التي يتم عبرها نقل ملكية الأرض، تشكل في الواقع إعاقة لنقلها إلى الأيدي التي ربما جعلتها أكثر إنتاجية. إذا اعتبرنا أن الأرض موضوع مناسب للضريبة الحصرية لكن بما يتناسب مع حجم المخاطرة وطبيعتها غير المحددة فإنها تغدو موضوعاً مناسباً للتخمينات التي تميل أكثر إلى عالم المقامرة منها إلى المهنة الجادة، فسيكون

[1] الكتاب الخامس، الفصل الثاني.

محتملاً أن الأيدي التي يجب أن تكون الأرض تحت رعايتها هي تلك التي تشبه أيدي المقامرين لا أيدي أولئك الملاك ذوي العقول النيِّرة الذين يريدون استثمار أراضيهم إلى الدرجة القصوى من الفائدة.

# الفصل الخامس عشر

# ضرائب الأرباح

الضرائب على هذه السلع، التي تسمّى عادة رفاهيات، لا تقع إلا على أولئك الذين يستخدمونها. الضريبة على الخمر يدفعها مستهلك الخمر. الضريبة على خيول المتعة أو المدربين يدفعها أولئك الذين يزودون أنفسهم بهكذا متع، وبالضبط بالنسبة التي يزودون بها أنفسهم. لكن الضريبة على الضروريات لا تطال مستهلكي هذه الضرورية بشكل يتناسب مع كمية الضروريات التي يستهلكونها، بل بتناسب أعلى كثيراً. الضريبة على الذرة، كما أسلفنا، لا تؤثر في الصناعي فقط بما يتناسب مع ما يستهلكه وأسرته من الذرة، بل تغيّر معدلات أرباح رأس المال، وبذا تؤثر في دخله أيضاً. أي أمر يرفع أجور العمل يُخفض أرباح رأس المال، لذا فإن كل ضريبة على أية سلعة يستهلكها العامل تميل إلى خفض معدل الأرباح.

الضريبة على القبعات سيرفع سعرها، والضريبة على الأحذية سيرفع سعرها، لو لم تكن الحال أن الصناعي هو من يدفع تلك الضريبة في النهاية، وهكذا تنخفض ضرائبه إلى ما دون المستوى العام ويترك مهنته. إن ضريبة جزئية على الأرباح ترفع أسعار السلع التي تقع الضريبة عليها، فالضريبة، مثلاً، على أرباح صانع القبعات سترفع أسعار القبعات، وإذا ما وقعت الضريبة على أرباحه ولم تقع على أية مهنة أخرى، وعندئذٍ ما لم يرفع سعر منتجه، فإن أرباحه ستكون أدنى من مستوى الأرباح العام وسيترك مهنته إلى أخرى.

بالطريقة ذاتها، نجد أن الضرائب على أرباح المزارع سترفع سعر الذرة والضرائب على أرباح البزاز ترفع سعر القماش؛ وإن فُرِضت الضرائب بما يتناسب

مع أرباح كل الصناعات والمهن، فسيرتفع سعر كل السلع. ولكن إذا ما وقعت الضريبة على أرباح العاملين في المنجم الذي يزودنا بمقياس نقودنا، فلن يرتفع سعر أي سلعة، وسيدفع كل شخص جزءاً متناسباً من دخله وسيكون كل شيء كما كان في السابق.

إن لم تفرض الضرائب على النقود وسُمح لها أن تحتفظ بقيمتها، بينما تُفرَض الضرائب على كل شيء آخر، وترتفع قيمته، فإن المزارع وصانع القبعات والبزاز، الذين يوظفون رأس المال ذاته ويحصلون على الأرباح ذاتها سيدفعون الضرائب ذاتها. إذا كانت الضريبة (100) جنيه، فسترتفع قيمة كل من القبعات والنسيج والذرة (100) جنيه. إذا باع صانع القبعات ما لديه بـ (1100) جنيه بدلاً من (1000)، فسيدفع (100) جنيه للحكومة كضرائب، وسيبقى معه (1000) جنيه ينفقها على البضائع التي يستهلكها. ولكن بما أن القماش والذرة وسلعاً أخرى سترتفع أسعارها للسبب ذاته، فإنه لن يحصل بماله المتبقي (1000 جنيه) أكثر مما كان يحصل عليه سابقاً بـ (910) جنيهات. وهكذا سيساهم بنفقاته المنخفضة في حاجات الدولة. فهو، من خلال دفعه الضرائب، يضع جزءاً من منتج الأرض والعمل بتصرف الحكومة بدلاً من استخدام ذلك الجزء لنفسه. لو أنه أضاف تلك الـ (1000) إلى رأسماله بدلاً من أن يصرفها فإنه سيجد بأن زيادة الأجور وزيادة كلفة المواد الخام والآلات قد جعلت تلك الـ (1000) لا تساوي إلا الـ (910) التي كان يجنيها سابقاً. إن فُرضَت الضرائب على النقود، أو تغيّرت قيمتها لسبب آخر، وبقيت كل السلع على سعرها السابق تماماً، فإن أرباح المزارع والصناعي ستبقى كما كانت سابقاً. ستبقى (1000) جنيه؛ وبما أن على كل منهم أن يدفع (100) جنيه للحكومة فسيبقى مع كل منهم (900) جنيه، الذي يوفر لهم طلب أقل على منتج الأرض والعمل في البلاد، سواء صرفوا ذلك على عمل منتج أم غير منتج. إن ما يخسرونه هو الذي تكسبه الحكومة بالضبط. في الحالة الأولى المساهم بالضرائب يستطيع بـ (1000) جنيه أن يحصل

على كمية كبيرة من البضائع تماماً كما كان يحصل بـ (910) جنيهات؛ وفي الحالة الثانية يحصل على ما كان يحصل بـ (900) جنيه سابقاً، لأن سعر السلع يبقى من دون تغيير، ولن يكون لديه إلا (900) جنيه لينفقها. ينبع ذلك من الفرق في مبلغ الضريبة؛ ففي الحالة الأولى مقدارها 11/1 من دخله؛ وفي الثانية 10/1؛ بسبب اختلاف قيمة النقد في الحالتين.

ولكن إن لم يُفرض ضرائب على النقد ولم تتغيّر قيمته فسيرتفع سعر السلع، لكنّها لن ترتفع بنسبة واحدة؛ لن تحمل تجاه بعضها البعض القيمة النسبية نفسها التي كانت تحملها قبل فرض الضريبة. في جزء سابق من هذا الكتاب، ناقشنا تأثير تقسيم رأس المال إلى ثابت ومتحرك أو بالأحرى إلى رأسمال دائم وآخر عرضة للاهتلاك، في أسعار السلع. وعرضنا أن صناعيَين قد يستثمران المبلغ نفسه بالضبط من رأس المال وقد يحصل كل منهما على مبالغ متساوية من الأرباح ولكنهما يبيعان سلعهما بمبالغ مختلفة من المال حسب سرعة أو بطء استهلاك وإعادة إنتاج رأسماليهما. الأول قد يبيع بضائعه بـ (4000) جنيه والثاني بـ (10000)، وكل منهما قد يوظف (10.000) جنيه، ويحصل على نسبة 20% أرباح، أو ما قدره (2000) جنيه. رأسمال الأول قد يتألف من (2000) جنيه من رأس المال المتحرك و(8000) جنيه من رأس المال الثابت والمستثمر في تصنيع الآلات. وبالمقابل قد يتألف رأسمال الآخر من (8000) جنيه من رأس المال المتحرك، و(2000) جنيه ثابت مُستَثمر في تصنيع الآلات. والآن إذا فرضت الضريبة على الإثنين بنسبة 10% من الدخل، 200 جنيه، على أحدهما أن يرفع سعر بضاعته من (10.000) جنيه إلى (10200) كي يحصل على المعدل العام للأرباح، وعلى الآخر أن يرفع سعر بضاعته من (4000) إلى (4200) جنيه. قبل الضرائب كانت البضائع التي باعها أحدهما أكثر قيمة بضعفين ونصف من بضاعة الآخر، وبعد الضرائب ستكون قيمتها 2.42 ضعف قيمة بضاعة الأول. النوع الأول سيرتفع 2% والثاني 5%؛ وبناء عليه، فإن الضريبة على الدخل - مع

استمرار ثبات قيمة النقد ـ ستغيّر الأسعار النسبية وقيمة السلع. سيكون ذلك صحيحاً أيضاً إذا ما فُرضت الضريبة على البضائع بدلاً من فرضها على الأرباح شريطة أن تُفرَض بشكل متناسب مع قيمة رأس المال المُستَثمر في الإنتاج فهما قد يرتفعان بشكل متساوٍ مهما كانت قيمتهما، وبناء على ذلك فإنهما لن يحتفظا بالتناسب السابق ذاته. السلعة التي ترتفع من 10 آلاف إلى 11 ألفاً لن تحمل العلاقة التناسبية ذاتها مع سلعة ارتفعت من ألفين إلى ثلاثة آلاف. في ظل هكذا ظروف، إذا ارتفعت قيمة النقد لأي سبب كان فإنها لن تؤثر في أسعار السلع بالتناسب ذاته؛ فالسبب ذاته الذي يخفض واحدة من (10200) جنيه إلى (10000) جنيه أو بنسبة 2% سيخفض الأخرى من (4200) إلى (4000) جنيه أي بنسبة 4.75%. إذا ما انخفضا بالتناسب ذاته، لن تكون الأرباح متساوية؛ ولكن من أجل جعلهما متساويين، عندما كان سعر الأولى (10.000) جنيه يجب أن يكون سعر الثانية (4000) جنيه وعندما كان سعر الأولى (10200) جنيه يجب أن يكون سعر الثانية (4200) جنيه.

يؤدي التمعّن بهذه الحقيقة إلى فهم مبدأ مهم جداً؛ أعتقد أنه لم يُشر إليه من قبل. ففي بلد لا ضرائب فيه التغيّر في قيمة النقد الناتج عن ندرة أو وفرة في النقد يأخذ مفاعيله بشكل متساو تجاه أسعار كل البضائع. فإن ارتفعت سلعة من (1000) إلى (1200) جنيه أو هبطت إلى (800) جنيه فإن سلعة قيمتها (10.000) جنيه سترتفع إلى (12000) أو تهبط إلى (8000) جنيه ولكن في بلد ترتفع فيه الأسعار بشكل متكلّف بسبب الضرائب، فإن وفرة النقد بسبب تدفق ما أو التصدير وندرته في الطلب الخارجي لا يؤثران بالنسبة ذاتها في أسعار السلع حيث أن بعضها سيرتفع أو ينخفض (5) أو (6) أو (12) بالمئة والبعض الآخر (3) أو(4) أو (7) بالمئة. إن لم يكن هناك ضرائب في بلد ما وانخفضت قيمة النقد، فإن وفرته في كل سوق ستؤدي إلى النتائج ذاتها في كل هذه الأسواق. إذا ارتفع سعر اللحم 20%، فسترتفع أسعار الخبز والجعة والأحذية والعمل 20% أيضاً. من الضرورة

بمكان أن يحدث ذلك وذلك من أجل تأمين معدل الأرباح ذاته لكل شغل أو مهنة. ولكن لن يكون ذلك صحيحاً إذا ما فُرضت ضرائب على أي من هذه السلع. إذا كان الأمر هكذا فكلها يجب أن ترتفع بما يتناسب مع انخفاض قيمة النقد ولكن فرض ضريبة على مادة ما سيجعل الأرباح غير متساوية لأنه في حال السلعة التي فرضت عليها الضرائب يجب رفع الأرباح عن معدلها العام، الأمر الذي قد ينتج عنه انتقال رأس المال من مهنة إلى أخرى حتى يستعاد توازن الأرباح، الذي لا يمكن أن يتم إلا بعد أن تُعدَّل الأرباح النسبية.

ألا يفسر هذا المبدأ الآثار المختلفة التي لوحظت في أسعار السلع الناتجة عن تغيّر في قيمة النقد خلال فترة تقييد البنوك؟ إنه مرفوض بالنسبة لهؤلاء الذين اعتقدوا بأن العملة حينها قد خُفِضت قيمتها بسبب الوفرة الكبيرة في تداول العملة الورقية. فلو كان ذلك صحيحاً لارتفعت كل السلع بالنسبة ذاتها؛ ولكن تبيّن أن بعضها اختلفت أسعاره أكثر من بعضها الآخر، وتم الاستنتاج بأن ارتفاع الأسعار يعود لأمر ما يؤثر في قيمة السلع لا لأي تغيير في قيمة العملة يبدو، كما رأينا، أنه في بلد تُفرض الضرائب على السلع لا يحدث تغيير في أسعارها بالتناسب ذاته نتيجة لارتفاع أو انخفاض في قيمة العملة.

إذا فُرضت الضرائب على أرباح كل المهن باستثناء أرباح المزارع فإن كل السلع سترتفع قيمتها النقدية باستثناء المنتج الخام. سيكون دخل المزارع من الذرة كما كان من قبل وسيبيع محصوله بالسعر النقدي ذاته ولكن بما أنه سيدفع سعراً إضافياً ثمناً لكل السلع الأخرى، باستثناء الذرة التي يستهلكها، فإنه سيدفع ضريبة على مصروفه، ولن يرتاح من تلك الضرائب بتغيّر قيمة النقد؛ لأن تغيّراً في ذلك قد يعيد كل تلك السلع إلى أسعارها القديمة، أما السلعة التي لم يُفرَضُ عليها ضريبة فقد تغرق إلى ما دون مستواها السابق، ومن هنا إذا أراد المزارع أن يشتري سلعته بسعرها القديم فلن يكون لديه مال كافٍ لشرائها.

سيجد مالك الأرض نفسه في الوضع ذاته أيضاً، محصوله من الذرة هو ذاته، وريعه النقدي كالسابق؛ فإن ارتفعت أسعار كل السلع وبقي النقد بقيمته، فسيكون محصوله أقل وريعه أقل إن بقيت السلع على سعرها؛ وفي الحالتين، على الرغم من عدم فرض الضرائب على دخله، ستراه يساهم بشكل غير مباشر بالنقد التي ترتفع قيمتها.

ولكن إن فرضنا أن أرباح المزارع قد فرضت عليها الضرائب، فسيكون في وضع يشبه وضع ذوي المهن والصناعات الأخرى. يرتفع منتجه الخام ويحصل على العائدات ذاتها بعد دفع الضرائب، ولكنه سيدفع ثمناً إضافياً مقابل السلع التي يستهلكها بما في ذلك المنتج الخام.

لكن مالك أرضه، سيكون في وضع مختلف؛ إنه سيستفيد من الضرائب المفروضة على أرباح مستأجر أرضه، وسيُعَوَّض عليه عن السعر الإضافي الذي دفعه لشراء سلعه المصنّعة إن ارتفعت أسعارها؛ وسيحصل على العائدات المالية ذاتها كنتيجة لارتفاع قيمة النقد. الضريبة على أرباح المزارع ليست ضريبة متناسبة مع منتج الأرض الإجمالي ولكن على منتجها الصافي أي بعد دفع الأجور والريع والنفقات والرسوم الأخرى. وبما أن مزارعي مختلف أنواع الأرض رقم(1) و(2) و(3) يستثمرون رأس المال ذاته فسيحصلون على الأرباح ذاتها تماماً مهما كان حجم المنتج الإجمالي؛ وبناء على ذلك ستفرض عليهم الضرائب ذاتها. لنفرض أن الإنتاج الإجمالي للرقم(1) كان 180 ربعة والثانية 170 والثالثة 160؛ والضريبة على كل واحدة 10 ربعات؛ وسيكون الفرق بعد دفع الضريبة كما كان في السابق، انخفضت الأرض رقم (1) إلى 170 والثانية إلى160 الثالثة إلى 150، والفرق بين الأولى والثالثة سيكون 20 ربعة وبين الثالثة والثانية 10 ربعات؛ وإن بقي سعر الذرة بعد الضرائب على حاله وبقي ريع النقد وريع الذرة كما هو؛ لكن إذا ارتفع سعر الذرة مثل أية سلعة أخرى بسبب الضرائب، فإن الريع النقدي سيرتفع أيضاً بالنسبة ذاتها. إن كان سعر ربعة الذرة سابقاً 4 جنيهات، والريع على الأرض رقم (1) 80 جنيهاً وعلى الثانية (40) جنيهاً، وارتفع سعر الربعة بنسبة

5% أو أصبح السعر 4.4 جنيه فإن الريع على الأرض سيرتفع أيضاً بنسبة 5% وتصبح قيمة 20 ربعة من الذرة 84 جنيهاً؛ ويصبح ثمن عشر ربعات 42 جنيهاً ولا يتأثر المالك بأي ضريبة تُفرَض. الضريبة على أرباح المواد لا تغيّر في ريع الذرة، ومن هنا يتغيّر الريع النقدي بتغيّر سعر الذرة، ولكن الضريبة على المنتج الخام أو الأعشار لا تترك ريع الذرة دون تغيير، ولكنها عادة ما تترك الريع النقدي كما كان في السابق. في جزء آخر من هذا الكتاب أشرت إلى أنه إذا فرضت ضريبة العقار بمقدار ما على كل أنواع الأرض المزروعة دون أخذ الخصوبة بعين الاعتبار فلن تكون مفاعيلها واحدة لأنها ستدر أرباحاً أكثر على المالك مقابل الأرض الأكثر خصوبة - إنها سترفع سعر الذرة تناسباً مع المتاعب التي يتحملها المزارع في الأرض الأقل خصوبة؛ ولكن ذلك السعر الإضافي الناتج عن الكمية الأكبر في محصول الأرض الأكثر جودة سيستفيد منه المزارع خلال فترة عقده وبعدها؛ وتذهب أيضاً ميزة إضافية على شكل زيادة في الريع على الأرض. إن تأثير الضريبة المتساوية على أرباح المزارع هي ذاتها تماماً؛ إنها ترفع الريع النقدي للمالك، إن احتفظ المال بقيمته، وبما أن الضرائب تقع على أرباح كل المهن والصناعات بما في ذلك المزارع؛ ومع ارتفاع أسعار كل السلع تبعاً لذلك، فإن المالك يخسر المبلغ ذاته مع ارتفاع سعر النقد للبضائع والذرة التي يصرف عليها الريع الذي يجنيه إلا أنه يكسب من خلال ارتفاع ريعه. إن كانت هناك ضرورة لرفع قيمة المال، وعلى كل الأشياء أن تعود إلى أسعارها السابقة بعد فرض الضرائب على أرباح المال، على الريع أن يعود إلى عهده السابق أيضاً. عندئذٍ يحصل المالك على الريع النقدي ذاته ويحصل على كل المواد التي يُصرف عليها هذا الريع وبسعرها السابق ذاته وهكذا يبقى في كل الظروف معفياً من الضرائب.[1]

[1] تلك أرباح المزارع وحدها يجب أن تفرض عليها ضريبة وليس أرباح أي رأسمالي آخر، ستكون مفيدة جداً لمالكي الأرض. ستكون في الحقيقة، ضريبة على استهلاك المنتج الخام، جزئياً لصالح الدولة، وجزئياً لصالح مالكي الأراضي.

هذا وضع غريب، فمن خلال فرض الضريبة على أرباح المزارع فإنك لا تضع عليه عبئاً أكثر مما لو أعفيت أرباحه من الضريبة ومعروف أن للمالك مصلحة بأن تُفرَض الضرائب على أرباح مستأجري أرضه؛ لأنه بسبب ذلك الشرط يبقى غير خاضع للضريبة فعلاً.

الضرائب على أرباح رأس المال تؤثر على أصحاب الرساميل إذا ما ارتفعت كل السلع بتناسب مع الضريبة؛ ولكن مع تغيّر قيمة المال إذا عادت كل السلع إلى أسعارها القديمة فإن صاحب رأس المال لن يدفع شيئاً من الناحية الضريبية؛ إنه يشتري كل حاجاته بالسعر ذاته، ولكنه سيستمر بالحصول على حصته من المال.

إذا ما تم الاتفاق على أن فرض الضرائب على أرباح صناعي واحد فقط، فسعر بضاعته سيرتفع لتتم مساواته مع كل الصناعيين الآخرين؛ وبفرض ضرائب على صناعيَين يرتفع سعر بضائعهما، أنا لا أرى كيف يمكن أن يكون هناك جدال حول فرض الضرائب على أرباح كل الصناعيين وترتفع أسعار كل السلع، شريطة أن يكون المنجم الذي يزودنا بالنقد موجود في هذا البلد ويستمر معفياً من الضرائب. ولكن النقد أو معيار النقد ليس إلا سلعة تُستورّد من الخارج ومن هنا فإنه لا يمكن رفع سعر كل المواد لأن هذا لا يتم إلا بوجود كمية إضافية من النقد، [1] التي يتعذر الحصول عليها إلا بمبادلتها بسلع ثمينة، كما

---

[1] في اعتبار أبعد، أشك في ما إذا نقود أكثر ستكون مطلوبة لتداول الكمية نفسها من السلع، إذا رفعت أسعارها بالضريبة، وليس بسبب صعوبة إنتاجها. لنفترض أن 100.000 ربعة من الذرة يجب أن تباع في مقاطعة معينة، وفي وقت محدد بسعر 4 جنيهات للربعة، وأنه نتيجة ضريبة مباشرة قدرها 8 شلنات للربعة، ارتفع سعر الذرة إلى 8s.4 ، الكمية نفسها من المال، كما أظن، وليس أكثر، ستكون مطلوبة لتداول هذه الذرة بالسعر المزيد. إذا اشتريت قبل 11 ربعة بسعر 4 جنيهات، وبنتيجة الضريبة ألزمت على تقليص استهلاكي إلى 10 ربعات، لن أكون بحاجة إلى نقود أكثر، لأنه في كل الحالات سأدفع 44 جنيهاً من أجل ذرتي. الجمهور، في الحقيقة، سيستهلك 11٪ أقل وهذه الكمية ستستهلكها الحكومة. النقود الضرورية لشرائها ستستخرج ==

سنبين لاحقاً. ولكن إذا تعذر حصول هكذا ارتفاع فإنه لن يكون دائماً، لأنه قد يؤثر بقوة على التجارة الخارجية. مقابل السلع المستوردة، لا يمكن تصدير تلك السلع الثمينة؛ لذلك سيستمر لوقت ما في الشراء رغم توقفنا عن البيع، وعلينا عندئذٍ أن نصدّر النقود حتى يعود سعر السلعة إلى ما كان عليه تقريباً. يبدو لي أكيداً أن ضريبة دخل منظمة ستعيد السلع المحلية والمصنّعة خارجاً إلى سعرها النقدي الذي كان سائداً قبل فرض الضريبة.

بما أن الضرائب على المنتج الخام والأعشار والضرائب على الأجور وحاجات العمل الضرورية ترفع الأجور وتخفض الأرباح فإنها ستجلب الآثار ذاتها لكن بدرجات مختلفة.

إن اكتشاف الآلة التي تطور الصناعة المحلية والتي ترفع نسبياً قيمة النقد؛ فإنها ستشجع على استيراده. كل الضرائب والإعاقات المتزايدة سواء للصناعي أم المزارع تميل، على نحوٍ معاكس، إلى خفض القيمة النسبية للنقد، وبالتالي تشجع تصديره.

---

من الثماني شلنات للربعة، يجب أن تستلم من المزارعين في شكل ضريبة، لكن المبلغ الذي يجبى دفع في الوقت نفسه لهم مقابل ذرتهم، وبالتالي الضريبة هي في الواقع عينية، ولا يجعل ذلك ضرورياً أن أي نقود زيادة يجب أن تستخدم، أو، إذا كانت أية نقود، هو ضئيل جداً، إلى درجة أن الكمية يمكن أن يتم تجاهلها بأمان.

# الفصل السادس عشر
# الضرائب على الأجور

الضرائب على الأجور ترفع الأجور، وهذا ما يقلص معدل أرباح رأس المال. رأينا سابقاً أن الضرائب على الضروريات ترفع أسعارها؛ الأمر الذي يرفع الأجور لاحقاً. الفرق الوحيد بين الضريبة على الضروريات والضريبة على الأجور هو أن الأولى تترافق مع ارتفاع بأسعارها، أما الثانية فلن تترافق بأي ارتفاع. بناء على ذلك فإنه في فرض ضريبة على الأجور نجد أنه لا رأس مال المالك ولا أي طبقة أخرى، باستثناء مشغلي العمل، تسهم في دفع هذه الضرائب. الضريبة على الأجور هي كلها ضريبة على الأرباح؛ والضريبة على الضروريات هي جزئياً ضريبة على الأرباح وجزئياً على المستهلكين الأغنياء. المفاعيل النهائية الناجمة عن هكذا ضرائب إذن، هي بالتحديد تلك الناجمة عن فرض ضرائب مباشرة على الأرباح.

يقول آدم سميث: «إن أجور الطبقات الدنيا من القوى العاملة تنظمها بالضرورة مسألتان مختلفتان: الطلب على العمل والأسعار العادية المتوسطة للمؤن. الطلب على العمل بارتفاعه أو ثباته أو انحداره المترافق مع الارتفاع أو الاستقرار أو النقص السكاني يشكل ضروريات عيش العامل ويحدد كثرتها أو اعتدالها أو قلتها. إن السعر العادي للمؤن يحدد كمية النقد التي يجب أن تُدفَع للعامل كي تمكنّه من شراء حاجات عيشه الكثيرة أو المعتدلة أو الضئيلة عاماً بعد عام. مع بقاء الطلب على العمل وأسعار المؤن كما هي، لا تأثير لفرض ضرائب مباشرة على العمل إلا رفعهما أكثر من تلك الضرائب المفروضة.»

يسوق السيد «بوكانن» اعتراضين على ما قدمه الدكتور سميث أولاً يرفض أن تنظم أسعار المؤن أجور العمل؛ وثانياً، يرفض أن تكون الضرائب على العمل

السبب في رفع سعر العمل. بالنسبة للنقطة الأولى حجة السيد بوكانن هي كما يلي في الصفحة 59 من عمله: إن أجور العمل ليست مالاً نقدياً بل ما يمكن لهذا النقد أن يشتريه؛ تحديداً مؤناً وضروريات أخرى. والعلاوة التي يحصل عليها العامل من رأس المال تتناسب مع نسبة عرض المواد المنتجة. عندما تكون المؤن متوفرة ورخيصة ستكون حصته أكبر وعندما تكون نادرة وغالية ستكون أقل. أجوره تعطيه دائماً الحصة العادلة، ولا يمكن أن تعطيه أكثر. إن الرأي الذي تبنّاه الدكتور سميث وآخرون هو أن السعر النقدي للعمل يُنظِّم بالثمن النقدي للمؤن، فعندما يرتفع سعر المؤن ترتفع الأجور بما يتناسب مع تلك الزيادة. لكن من الواضح أنه ليس لسعر العمل رابط ضروري بسعر الغذاء، ما دام يعتمد بالكامل على عرض العاملين وتوفرهم مقارنة بالطلب عليهم. أضف إلى ذلك، علينا أن نلحظ أن السعر المرتفع للمؤن هو مؤشر حقيقي إلى النقص في العرض ويظهر في المسار الطبيعي للأشياء بهدف تخفيض الاستهلاك. إن العرض الأقل للغذاء الذي يشارك فيه العدد ذاته من المستهلكين لن يوّفر إلا جزءاً بسيطاً لكلٍ منهم؛ وعلى العامل في هذه الحال أن يتحمل نصيبه من الحاجة العامة. إن توزيع هذا العبء بالتساوي، ومنع العامل من استهلاك المواد المعيشية كما يشاء تؤدي إلى ارتفاع الأسعار ولكن يبدو أن الأجور يجب أن ترتفع بموازاة ذلك حيث أنه من الممكن أن يستمر باستهلاك الكمية ذاتها من مادة أكثر ندرة. ومن هنا تُقَدَّم الطبيعة وكأنها تعمل بما يناقض مسارها: بداية رفع سعر الغذاء للحد من الاستهلاك ولاحقاً رفع الأجور لإعطاء العامل المؤن كما في السابق.

يبدو لي أن حجة السيد «بوكانن» قد احتوت على مزيج من الصواب والخطأ، فالارتفاع في سعر المؤن الذي يسببه أحياناً النقص في العرض قد فسَّره على أنه مؤشر على النقص في العرض. وعزا ذلك إلى سبب واحد فقط في حين أنه ربما يعود لأسباب عديدة. مما لا شك فيه أنه في حالة نقص العرض يشارك العدد ذاته من المستهلكين في كمية قليلة حيث يأخذ كل منهم حصة أقل. وبتوزيع

هذه الحصص بشكل متساوٍ ومنع العامل من استهلاك تلك الموارد بحرية كالسابق، فإن السعر يرتفع. لذا يجب أن نعترف للسد بوكانن بأن أي ارتفاع في سعر المؤن يسببه نقص العرض ولن يرفع بالضرورة الأجر النقدي للعمل عند تخفيض الاستهلاك الذي يتأثر فقط بإضعاف القدرة الشرائية للمستهلكين. ولكن، بسبب رفع سعر المؤن عبر خفض العرض، يمكننا أن نستنتج بثقة، كما استنتج السيد بوكانن، أنه قد لا يكون هناك عرض وفير بسعر عالٍ، ليس سعراً عالياً في ما يتعلق بالتقد وحسب، بل في ما يتعلق بكل الأشياء الأخرى أيضاً.

يعتمد السعر الطبيعي للسلع، الذي يُحدَّد في النهاية بسعرها في السوق، على سهولة إنتاجها؛ لكن الكمية المنتَجة لا تتناسب مع تلك السهولة رغم أن الأرض التي أُدخلت في الزراعة حالياً أدنى خصوبة من تلك التي زُرِعت منذ ثلاثة عقود؛ الأمر الذي يزيد من صعوبة الإنتاج إلا أنه هل من أحد يمكن أن يشك بأن الكمية المنتجة الآن تتجاوز بكثير ما كان يُنتج سابقاً؟ ليس هناك تواؤم فقط بين ارتفاع السعر وزيادة العرض ولكنه لا بد وأن يرافقه على الدوام. ومن هنا فإنه إن كان بسبب الضرائب أو صعوبة الإنتاج سترتفع أسعار المؤن والكمية لن تقل فإن أجور العمل سترتفع؛ لأنه كما لاحظ السيد بوكانن «أجور العمل لا تتكون من النقود لكن مما تشتريه تلك النقود، أي، المؤن والضروريات الأخرى، وعلاوة العامل من رأس المال العام ستكون على الدوام متناسبةً مع تلك المؤن.»

بخصوص النقطة الثانية المتعلقة بما إذا كانت أجور العمل سترفع سعر العمل يقول بوكانن: «بعد أن يحصل العامل على تعويض عمله كيف يمكنه أن يعود إلى الذي استخدمه ويطالبه بما عليه أن يدفعه للضريبة؟ ليس هناك قانون أو مبدأ في العلاقات الإنسانية يضمن حالة كهذه بعد حصول العامل على أجوره تكون بعهدته، وعليه تحمل عبء أي اقتطاعات تترتب عليه، ولا حيلة لديه على إجبار

الآخرين الذين دفعوا له الثمن العادل مقابل عمله أن يعوضوه عما دفع. اقتبس السيد بوكانن المقطع التالي، من عمل مالتوس حول السكان، بكثير من الاستحسان. ويبدو لي أن ذلك مناسب للرد على اعتراضه: «إن ثمن العمل، عندما يُترك ليجد مستواه الطبيعي، هو أهم معيار سياسي يعبّر عن العلاقة بين تأمين المؤن والطلب عليها، بين الكمية المستهلكة وعدد المستهلكين؛ وإذا ما قدرناها وسطياً، باستقلالية عن الظروف الطارئة، فإنها تعبّر بمزيد من الوضوح عن حاجات المجتمع في ما يخص عدد السكان، بمعنى، مهما كان عدد الأطفال المطلوب في الزيجات للحفاظ على عدد السكان الحالي؛ ومن هنا نرى أن ثمن العمل سيكون كافياً تماماً لإعالة هذا العدد أو ما يزيد أو يقل تبعاً لوضع الأموال الحقيقي اللازمة للحفاظ على العمل سواء كان ثابتاً أم متزايداً أم متراجعاً. لكن بدلاً من مقاربة الموضوع بهذه الطريقة، يمكننا أن ننظر إليه كمسألة تزيد الأفراح أو تكبحها، وكشيء يعتمد بشكل أساسي على رؤية جلالة الملك لمحاسن السلام. فعندما يعبر ارتفاع في أسعار المؤن عن طلب كبير عليها، فإننا نرفع سعر العمل أي نرفع الطلب لنجعل العامل يحصل على تلك المؤن كالسابق، وعندئذٍ نجد أنفسنا مندهشين بسبب استمرار سعر المؤن بالارتفاع. نحن هاهنا نتصرف بالطريقة ذاتها، وكأنه عندما ما يشير الزئبق في قراءة حالة الطقس على أنه عاصف نحاول ضغطه بالقوة ليشير إلى حالة صحو، ومن ثم نُفاجأ بأن المطر يستمر بالهطول.

إن سعر العمل يعبر بوضوح عن حاجات المجتمع المرتبطة بالسكان؛ سيكون كافياً وحسب لإعالة السكان، التي في ذلك الوقت تحتاج إليه حالة الأموال للحفاظ على العمال. إذا كانت أجور العمال سابقاً كافية فقط للعدد المطلوب من السكان، فإنها، بعد الضرائب، لن تكون كافية، لأن العامل لن يمتلك ما يكفي من أموال لإعالة أسرته. ومن هنا يرتفع سعر العمل بسبب استمرار الطلب عليه؛ وبرفع سعره فقط يمكن أن نحافظ على عدم وجود خلل في العرض.

ليس هناك أمر مألوف أكثر من رؤية أسعار القبعات والشعير ترتفع عندما تُفرض الضرائب عليها؛ إنها ترتفع لأن العرض المطلوب لا يمكن تأمينه إن لم يرتفع سعرها؛ وهكذا بالنسبة للعمل، عندما تُفرض الضريبة على الأجور، يزداد سعره؛ فهو إن لم ترتفع لن تكون إعالة العدد المطلوب من السكان ممكنة. وهنا، ألا يُقّر السيد بوكانن بكل ما تم النقاش حوله عندما يقول: «لو أن أجرة العامل انخفضت إلى ما يسد حاجته فلن يعاني عندئذٍ من اقتطاعات إضافية في أجوره لأنه لن يتمكن من البقاء في مثل هذه الظروف؟» افرض أن ظروف البلد هي هذه، وأن الشريحة الأدنى من العمال لم يُطلب منها أن تستمر كجنس وحسب، بل أن تزداد؛ وستُنظّم أجورهم تبعاً لذلك. هل يمكنهم أن يتزايدوا إلى الدرجة المطلوبة، إذا كانت الضرائب تقتطع جزءاً من أجورهم وتخفضها إلى ما يكفي حاجاتهم الأساسية وحسب؟

مما لا شك فيه أن سعر سلعة ما لن يرتفع بالتناسب مع الضريبة، إذا تقلص الطلب عليها، وإذا لم تكن هناك إمكانية لإنقاص كميتها. لو كانت النقود المعدنية في الاستخدام العام، فإن قيمتها لن تُرفع لفترة طويلة بفعل فرض الضريبة بشكل يتناسب مع الضريبة؛ لأنه بفرض الضريبة سينحسر الطلب عليها ولكن الكمية لن تقل؛ وبلا شك نجد أن السبب ذاته يؤثر دوماً على أجور العمل، فعدد العمال لا يمكن أن يزيد أو يقل بسرعة بالتناسب مع زيادة أو نقصان رأس المال الذي يوظفهم؛ ولكن في الحالة المفترضة هذه لن يكون هناك نقصان ضروري في الطلب على العمل؛ وإن حدث، فإن الطلب لن ينحسر بالتناسب مع الضريبة. ينسى السيد بوكانن أن الأموال التي تجمعها الضرائب تُستَخدَم للحفاظ على عمال، غير منتجين في الحقيقة، لكن لا يزالون عمالاً. إن لم يرتفع سعر العمل عند فرض الضرائب على الأجور سيكون هناك منافسة كبيرة على العمل، لأن مالكي رؤوس الأموال، الذين لا يدفعون مقابل تلك الضرائب المفروضة، سيكون لديهم الأموال ذاتها لاستخدام العمل؛ في حين أن الحكومة التي تلقت

الـضرائب ستمتلك رأس مـال إضـافي للغـرض نفـسه. ومـن هنـا يغـدو النـاس والحكومة متنافسين، وتكون نتيجة منافستهم رفع أجور العمل. سيتم توظيف العدد نفسه من الرجال ولكنهم سيوظَفون بأجور أعلى. لو فُرِضت الضرائب مباشرة على ذوي رأس المال فإن رأسمالهم المخصص للحفاظ على العمل ينخفض بالدرجة ذاتها التي يزيد فيها رأسمال الحكومة المخصص لذلك الغرض، ومن هنا، كان بالإمكان أن يكون هناك ارتفاع في الأجور رغم وجود الطلب ذاته على العمل ولكن من دون التنافس ذاته. ولو قامت الحكومة على الفور عند فرض الضرائب بتصدير المنتج كإعانة لدولة أجنبية، وإن خُصِّصَت تلك المبالغ لإعالة العمال الأجانب لا المحليين، مثل الجنود والبحّارة وغيرهم وغيرهم؛ عندئذٍ، في الواقع، سيكون هناك نقص في الطلب على العمل، وقد لا ترتفع الأجور، على الرغم من فرض الضريبة عليه؛ ولكن الشيء ذاته سيحدث، لو فُرضت الضريبة على سلع يمكن استهلاكها، أو أرباح رأس المال، أو لو استُخدِّم في أية طريقة أخرى لجمع ذلك المبلغ لتأمين تلك الإعانة، فإن حجماً أقل من العمالة سيتم استخدامه محلياً. في حالة واحدة تُمنَع الأجور من الارتفاع، وفي حالة أخرى لا بد أن تنخفض بالمطلق. لكن افرض أن مقدار الضريبة على الأجور، بعد أن تُرفَع على العمال، دُفِعت بسخاء لأرباب عملهم، ذلك سيزيد رأسمالهم المخصص للحفاظ على العمل، لكن ذلك لن يرفع سعر السلع أو العمل. ذلك سيزيد المنافسة بين أرباب العمل؛ وفي النهاية لن تترافق الضريبة مع أي خسارة لرب العمل أو العامل. فرب العمل سيدفع سعراً أعلى للعمل؛ والزيادة التي يحصل عليها العامل ستُدفَع ضريبة للحكومة وستعود ثانية لأرباب العمل. وفي أي حال، ينبغي ألا ننسى، أن منتج الضرائب سيُصْرَف على الأغلب هباءً، فالضريبة تُجمَع على حساب راحة الناس ومسراتهم، وغالباً ما تقلّص رأس المال أو تعيق تراكمه. بإنقاص رأس المال تنخفض المبالغ المخصصة لرعاية العمل، وبناء على ذلك يقل الطلب عليه. الضرائب إذن بقدر ما تعطل رأس المال الحقيقي للبلد بشكل عام،

تحدّ من الطلب على العمل، وبالتالي، فالمحتمل، لكن ليس بالضرورة، ولا نتيجة خاصة لفرض ضريبة ما على الأجور، أنه على الرغم من أن الأجور سترتفع إلا أنها لن ترتفع بمبلغ يساوي الضريبة المفروضة عليها تماماً.

آدم سميث، كما رأينا، أقرَّ تماماً بأن تأثير ضريبة ما في الأجور، سترفع الأجور بمقدار مساوٍ للضريبة على الأقل، وأنه سيُدفَع آجلاً أو عاجلاً، من أرباب العمل. حتى الآن نحن على وفاق تام، لكننا نختلف بوجهتي نظرنا حول المفاعيل التالية لهذه الضريبة.

يقول آدم سميث: "إن الضريبة المباشرة على أجور العمل مع أن العامل قد يدفعها من دخله، لا يمكن القول بشكل صحيح إنه دفعها مسبقاً، على الأقل إذا بقي الطلب على العمل والسعر الوسطي للمؤن على حاله بعد فرض الضرائب كما قبلها. في كل هذه الحالات، ليست الضريبة وحسب، بل ما هو أكثر منها سيُقدَّم في الحقيقة من الشخص الذي استخدمه. الدفع النهائي في حالات مختلفة يقع على كاهل أشخاص مختلفين. إن الارتفاع الذي قد تسببه الضريبة لأجور العمل الصناعي سيتم تقديمه من الصناعي الأساس المؤهَّل والمُجبَر على تحصيلها مع الربح على سعر سلعه.

إن الزيادة التي يمكن أن تسببها الضريبة للعمل في الريف سيقدمها المزارع المجبر على دفع رأس مال أكبر للحفاظ على عدد العمال ذاته كما في السابق. لاستعادة رأس المال ذاك مع الأرباح العادية لرأس المال، سيكون ضرورياً بالنسبة له أن يحتفظ بجزء أكبر من منتج الأرض، أو ما يماثله، وبالتالي يجب أن يدفع ريعاً أقل إلى مالك الأرض. إن الدفعة النهائية لهذا الارتفاع في الأجور في هذه الحالة يقع على المالك مع الأرباح الإضافية للمزارع الذي قدمها. في كل الحالات تسبب الضريبة المباشرة على أجور العمل، في المدى البعيد، حسماً كبيراً من ريع الأرض وارتفاعاً أكبر في أسعار السلع المصنّعة من ذاك الذي يتبع تقييماً دقيقاً لمبلغ مساوٍ لمنتج الضريبة، جزئياً على ريع الأرض، وجزئياً على المواد المستهلكة.»

المجلد الثالث صفحة 337. في هذا المقطع يتم التأكيد على أن الأجور الإضافية التي يدفعها المزارعون سوف تقع في النهاية على مالكي الأرض، الذين سيحصلون على ريع أقل؛ لكن الأجور الإضافية التي يدفعها الصناعيون ستسبب ارتفاعاً في سعر السلع الصناعية، وستقع بالتالي على مستهلكي هذه السلع.

والآن لنفرض أن مجتمعاً ما يتألف من ملاّك أراضٍ وصناعيين ومزارعين وعمال، والشيء المتفق عليه أن يتم تعويض العمال عن الضرائب التي يدفعونها، ولكن من سيدفعها؟ من سيدفع ذلك الجزء الذي لا يقع على مالكي الأرض؟ لا يستطيع الصناعيون أن يدفعوا أي جزء منه؛ لأنه إذا ما ارتفعت أسعار سلعهم مع ما يتناسب مع الأجور الإضافية التي يدفعونها، سيكونون بوضع أفضل مما كانوا عليه قبل الضريبة. إذا كان البزاز أو صانع القبعات أو الأحذية أو غيره قادراً على رفع سعر سلعته بنسبة 10%، وإذا افترضنا أن العشرة بالمئة ستعوّضهم بالكامل عما دفعوه مقابل الأجور الإضافية ـ إذا، كما يقول آدم سميث، كان عليهم تحميل الأجور الإضافية وأرباحهم على أسعار سلعهم، بإمكان كل منهم أن يستهلك من بضائع الآخر بالقدر السابق دون أن يدفع شيئاً للضرائب. إذا دفع البزاز المزيد على قبعاته وأحذيته، فإنه سيتلقى أيضاً المزيد مقابل قماشه؛ وإذا ما دفع صانع القبعات المزيد مقابل القماش والأحذية التي يستهلكها فإنه سيتلقى المزيد مقابل قبعاته. كل المواد المصنعة إذن ستُشترى من قبلهم بميزات إيجابية كما كان الحال سابقاً، وبقدر ما تبتعد الزيادة عن مادة الذرة، الأمر الذي افترضه آدم سميث، فسيستفيدون جميعاً ولن يتضرروا من هذه الضريبة.

إن لم يساهم أي من العمال أو الصناعيين في ضريبة كهذه؛ وإن عُوِّض المزارعون بتخفيض ريع الأرض التي يستأجرونها، فإن الملاك وحدهم من سيتحمل العبء كله، لكن عليهم أيضاً أن يساهموا في مكاسب الصناعيين المتزايدة. وللقيام بذلك، في أي حال، عليهم استهلاك كل السلع المصنّعة في البلد، كان

السعر الزائد المحسوب على الناس كلهم أقل بقليل من الضريبة المفروضة أساساً على العمال الصناعيين.

والآن، إنه لأمر متفق عليه أن البزاز ومصنع القبعات وكل المصنعين الآخرين هم مستهلكون لبضائع بعضهم البعض؛ وما من شك في أن العمال من مختلف المشارب يستهلكون الصابون والملابس والأحذية والمناديل وسلع عديدة أخرى؛ لذلك يستحيل أن تقع كل الضرائب على المالك بمفرده.

لكن إن لم يدفع العمال أي جزء من الضريبة، ومع ذلك ارتفعت أسعار المواد المصنّعة، فإن الأجور يجب أن ترتفع ليس فقط لتعويضهم عن الضريبة بل من أجل السعر الزائد على الضروريات المصنّعة، والتي بقدر ما تؤثر في العمل الزراعي ستكون سبباً جديداً لهبوط ريع الأرض؛ وبقدر ما تؤثر في العمل الصناعي من أجل المزيد من الارتفاع في سعر السلع. ستمتد هذه الزيادة في سعر السلع ستعمل ثانية على الأجور، والفعل ورد الفعل أولاً للأجور على السلع ومن ثمَّ للسلع على الأجور، إلى حدود غير واضحة المعالم. والحجج الداعمة لهذه النظرية تقود إلى نتائج غير معقولة، إلى درجة قد يتعذر الدفاع عن ذلك المبدأ برمته للوهلة الأولى.

إن كل التأثيرات الناجمة عن أرباح رأس المال وأجور العمل من خلال رفع الريع وأسعار الأشياء الضرورية في ظل التطور الطبيعي للمجتمع، وزيادة صعوبة الإنتاج سوف تنجم بالمثل عن ارتفاع الأجور، جراء ارتفاع الضرائب، كنتيجة للضريبة؛ و، لذلك، فإن كل متع العامل ومَن يستخدمه ستقلّصها الضريبة؛ وليس بسبب هذه الضريبة بالذات، بل بسبب كل الضرائب الأخرى التي لا بد أن ترتفع بالقدر نفسه، بما أنها ستؤدي إلى تقليص المبالغ المخصصة لرعاية العمل.

تنطلق خطيئة آدم سميث بداية من فرضيته بأن كل الضرائب التي يدفعها المزارع يجب أن يتحملها المالك على شكل حسم من ريع الأرض. أوضحت في هذا الصدد وأعتقد أنني بيّنت أنه بما أن معظم رأس المال الموظف في الأرض لا يترتب عليه دفع ريع وبما أن النتيجة المتمخضة عن رأس المال هذا هي التي تنظم سعر

المنتج الخام فإنه لا مجال لأي حسومات من الريع؛ وبناء على ذلك، إما ألا يصار إلى تعويض المزارع عن الضرائب التي فُرضت على أجوره، أو إن عُوِّضت، فيجب أن تكون من خلال زيادة على سعر المنتج الخام.

إذا ما فُرِضت الضرائب بشكل غير متساوٍ على المزارع، فسوف يُمكَّن من رفع سعر المنتج الخام ليضع نفسه في مصاف أولئك الذين يمارسون مهنهم؛ لكن الضريبة على الأجور، التي لن تؤثر فيه أكثر من ذوي المهن الأخرى لا يمكن أن تُزال أو تُعَوّض بزيادة على سعر المنتج الخام؛ لأن السبب ذاته التي سيدفعه إلى رفع سعر الذرة، أي، من أجل تعويض نفسه عن الضريبة، سيدفع البزاز إلى رفع سعر القماش؛ وسيفعل الشيء ذاته صانع الأحذية وصانع القبعات والمنجد لرفع سعر الأحذية والقبعات والأثاث.

وإذا استطاعوا جميعاً أن يرفعوا سعر سلعهم، ليعوضوا أنفسهم بربح مقابل الضريبة؛ وبما أنهم جميعاً مستهلكون لبضائع بعضهم البعض، فإنه من الواضح أن تلك الضريبة لا يمكن أن تُدفَع؛ لأنه مَن سيكون المساهم إذا ما عُوِّضوا جميعاً؟

آمل أن أكون قد أفلحت في توضيح أن أي ضريبة ستؤثر في رفع الأجور سوف تُدفَع بتخفيض الأرباح؛ وبناء عليه، تغدو ضريبة الأجور في الحقيقة ضريبة على الأرباح.

هذا المبدأ لتقسيم منتج العمل ورأس المال بين الأجور والأرباح، الذي حاولت تأسيسه، يبدو لي ثابتاً، إلى درجة في ما عدا التأثيرات المباشرة أعتقد أن فرض الضرائب على أرباح رأس المال أو أجور العمل لا أهمية له. إن فرض الضريبة على أرباح رأس المال يغيّر معدل زيادة المبالغ المخصصة لرعاية العمل، أما الأجور فلن تكون متناسبة مع حالة تلك المبالغ لأنها مرتفعة جداً. وبفرض الضريبة على الأجور، لن تكون المكافأة التي تُدفع للعامل متناسبة مع حالة تلك المبالغ لأنها منخفضة جداً. إن خفضاً للأجور المالية في حالة ورفعها في حالة أخرى يعيد

التوازن الطبيعي بين الأرباح والأجور. إن ضريبة الأجور إذن لا تقع على مالك الأرض، لكنها تقع على أرباح رأس المال أي أنها «لا تجبر أو تمكّن المصنّع الأساسي أن يستوفيها مع الربح على أسعار سلعه،» لأنه لن يتمكن من زيادة أسعارها، وبالتالي عليه أن يدفع الضريبة كاملة ودون تعويض.[1]

إذا كان تأثير الضرائب في الأجور كما بينت، فإنها لا تستحق تقريع الدكتور آدم سميث وهجومه. يرى سميث في هذه الضرائب: «هذه الضرائب وأخرى من النوع نفسه، يقال إنها الجزء الأكبر من صناعات هولندا برفع سعر العمل. هناك أيضاً ضرائب أخرى مماثلة، مع أنها أقل وطأة حدثت في (ميلانيس) في ولاية (جنوة) وفي دوقية (مودنيا) ودوقيات (بارما) و(بلاسنتشيا) و(قشتالا) وفي دول تخضع للكنيسة. اقترح كاتب فرنسي ذو شهرة إصلاحاً مالياً في بلده، فاقترح أن تحل محل ضرائب أخرى، هذه الأكثر تدميراً من كل الضرائب الأخرى. يقول شيشرون: «لا يوجد ما هو أكثر عبثية وهذا ما لم يؤكده بعض الفلاسفة أحياناً.» ويقول في مكان آخر: «إن الضرائب على الضروريات، برفع أجور العمل، تميل بالضرورة إلى رفع سعر كل الصناعات وبالنتيجة تقليص مدى مبيعها واستهلاكها.» هذه لا تستدعي كل هذا التأنيب حتى ولو كان مبدأ الدكتور سميث صحيحاً، أن ضرائب كهذه تعزز أسعار المواد المصنّعة لأن تأثيرا كهذا يبقى مؤقتاً، ولن يعرضنا إلى أذى في التجارة الخارجية. إن كان هناك سبب يدفع باتجاه رفع سعر بعض السلع الصناعية فإنه سيمنع أو يحد من تصديرها؛ ولكن إذا كانت مفاعيل هذا السبب عامة وتطال كل المنتجات فإن

---

[1] يبدو أن السيد م. ساي قد تشرَّب الرأي العام على هذه الموضوع. إذا تكلمنا عن الذرة، هو يقول: "من هناك ينتج، أن سعرها يؤثر على سعر كل السلع الأخرى. المزارع أو الصناعي أو التاجر يستخدم عدداً محدداً من العمال الذين لديهم جميعاً مناسبة لاستهلاك كمية محددة من الذرة. إذا ارتفع سعر الذرة، فسيضطر إلى رفع منتجاتها إلى رفع سعر منتجاته بنسبة مساوية." المجلد الأول، الصفحة 255.

تأثيره سيكون اسمياً فقط، ولا يتدخل بقيمتها النسبية، ولن يقلص درجة التحفيز في التجارة البينية، حيث أن هذه هي فعلاً طبيعة التجارة سواء كانت محلية أم خارجية.

حاولت أن أبيّن أنه إذا كان هناك سبب لرفع أسعار كل المواد فإن النتائج ستكون متشابهة في انخفاض في قيمة النقد. إذا انخفضت قيمة النقد فإن أسعار كل السلع ترتفع وإن كان التأثير محصوراً في بلد واحد، فإنه سيؤثر في تجارتها الخارجية بالطريقة ذاتها كسعر مرتفع للسلع تسببه الضرائب العامة. ومن هنا إذا ما تفحصنا آثار انخفاض قيمة العملة المقتصرة على بلد واحد فإننا نتفحص أيضاً آثار ارتفاع أسعار السلع المقتصرة على بلد واحد. في الحقيقة لقد كان آدم سميث متنبهاً تماماً إلى التشابه بين هاتين الحالتين حيث أكد دائماً على أن القيمة المنخفضة للعملة، أو كما يسميها «الفضة في أسبانيا» كنتيجة لحظر تصديرها أمر مجحف بحق الصناعة والتجارة الخارجية الإسبانية. «ولكن انحدار قيمة الفضة، الناجم عن وضع خاص غريب أو عن مؤسسات سياسية لبلد ما لم يحصل إلا في ذلك البلد، له تبعات كبيرة أبعد ما تكون إثراء أحد بل أقرب ما تكون إلى إفقار الجميع. إن ارتفاع السعر النقدي لكل السلع الذي كان خاصاً بذلك البلد أحبط كل صناعة فيها ومكّن الأمم الأجنبية لتوفير كل أنواع السلع مقابل حفنة من الفضة أقل بقليل مما يمكن أن يقوم به رجالها الذين يبيعونها ليس في الأسواق الخارجية بل في الأسواق المحلية.» المجلد الثاني صفحة 278.

إحدى الميزات السلبية للقيمة المنخفضة للفضة، والوحيدة كما أعتقد، في بلد ما، الناجمة من وفرة إجبارية شرحها آدم سميث ببراعة، حيث يرى أنه إذا كانت تجارة الذهب والفضة حرة فإن «الذهب والفضة اللذان يغادران البلاد إلى الخارج لا يغادران عبثاً، بل يجلبان قيمة مساوية من البضائع. تلك البضائع ليست فقط لأغراض الرفاهية والبذخ ولا يستهلكها العاطلون عن العمل الذين لا ينتجون شيئاً مقابل استهلاكهم. كما أن الثروة والعائدات الحقيقية لهؤلاء

العاطلين عن العمل لا تزيد بتصدير الذهب والفضة ولا هما يزيدان من نسبة استهلاك هؤلاء. الجزء الأكبر من هاتين السلعتين، وبالتأكيد جزء منهما يدخل في تصنيع مواد وأدوات ومؤن لاستخدام ورعاية الناس المجدّين الذين يعيدون إنتاج القيمة الكلية لاستهلاكهم مع الربح. جزء من رأس المال الميت للمجتمع يعود ويصبح حياً وفاعلاً، ليحرك قطاعات صناعية أوسع مما كان مُستَثمراً قبل.»

إن عدم السماح بتجارة حرة في المعادن الثمينة عندما تُرفَع أسعار السلع، إما بسبب الضرائب أو بسبب تدفق المعادن الثمينة، فإنك تمنع جزءاً من رأس المال الميت للمجتمع من أن يتحوّل إلى رأس مال حي وفاعل ــ إنك تمنع قطاعاً واسعاً من الصناعة من الاستثمار. ولكن هذا هو الشر برمته؛ شر لا تشعر به تلك الدول التي تصدير الفضة فيها لا يُسمَح به ولا يُغَضّ الطرف عنه.

التبادلات بين الدول تكون بالسعر الرسمي، عندما يكون لديها بالضبط ذلك الحجم من العملة التي في الحالات العادية للأشياء يجب أن تنجز تداول سلعها. لو كانت التجارة بالمعادن الثمينة حرة تماماً؛ والنقود تُصَدَّر دون أية نفقة مهما تكن، لما كانت التبادلات إلا بالسعر الرسمي. لو كانت التجارة بالمعادن الثمينة حرة تماماً وتُستَخدَم تلك المعادن في التداول، حتى لو كانت هناك كلفة نقلها، لما خرج التبادل بين الدول عن السعر الرسمي قط. أعتقد أنه لا خلاف حول هذه المبادئ الآن. لو استخدم بلد ما عملة ورقية غير قابلة للمبادلة بعملة مصكوكة ولا تخضع لمعايير ثابتة، لانحرفت التبادلات ربما عن السعر الرسمي على نحوٍ يتناسب مع إمكانية مضاعفة نقودها بقدر يتجاوز الكمية المخصصة من قبل التجارة العامة، لو كانت التجارة حرة في النقود والمعادن الثمينة مستخدمة إما كعملة أو كمعيار للعملة.

إذا وضعت إنكلترا عبر العمليات التجارية العامة ما مقداره (01 ملايين) جنيه إسترليني من السبائك الذهبية الصافية ومحَدَّدة الوزن وتم تبديل ذلك بعشرة ملايين جنيه من العملة الورقية، فلن يحدث أي تأثير على التبادل؛ لكن إذا أسيء

استخدام صلاحية إصدار العملة الورقية، ووُضع في التداول 11 مليون جنيه، فسيكون سعر التبادل أقل بنسبة 9% ضد إنكلترا. إذا ما تم وَضع 12 مليون ورقي في التداول فسترتفع النسبة إلى 16%، وإذا وُضع 20 مليون فسترتفع النسبة إلى 50%. من أجل إحداث تأثير كهذا ليس هناك ضرورة لاستخدام عملة ورقية في التداول: فأي سبب يضع في التداول كمية أكبر من الجنيهات، إذا كانت التجارة حرة وهناك معادن ثمينة معروفة الوزن والقيمة في الاستخدام كعملة أو كمقياس لها، ستكون له المفاعيل ذاتها. لنفرض أنه عند صك العملة، تبيّن أن كل جنيه لا يحتوي كمية الذهب أو الفضة المُقرّة قانونياً؛ وهناك كمية كبيرة من هذه الجنيهات في التداول أكثر من قيمة الجنيهات لو لم تكن مصكوكة. لو اقتُطِع عُشر من كل جنيه فسيكون في الاستخدام 11 مليون من هذه الجنيهات بدلاً من 10، لو اقتُطِع عُشْرَين، سيكون هناك 12 مليون جنيه يصعب كشف زيفها. إذا ما تم استخدام المبلغ الأخير بدلاً من 10 ملايين جنيه، فإن كل سلعة في إنكلترا سيرتفع سعرها إلى الضعف عن السابق، وسيكون سعر التبادل أقل بنسبة 50% ضد إنكلترا؛ ولكن ذلك لن يخلّف تبعات على التجارة الخارجية ولن يحبط أي مصنِّع سلعة. إذا ارتفع سعر القماش في إنكلترا من 20 جنيهاً إلى 40 للقطعة الواحدة سنتمكن من تصديره بحرية كما الحال قبل الزيادة، لأن تعويض الخمسين بالمئة سيكون للمشتري الأجنبي في العملية التبادلية؛ فإنه بعشرين جنيهاً من أمواله يمكن أن يشتري فاتورة تمكّنه من دفع دين مقداره 40 جنيهاً في إنكلترا. وبالطريقة ذاتها، إذا ما صدّر سلعة تكلف محلياً 20 جنيهاً وتُباع في إنكلترا بـ 40 جنيهاً فإنه سيحصل على 20 جنيهاً لأن الـ 40 في إنكلترا تشتري له فاتورة من ذات العشرين جنيهاً فقط في بل أجنبي. والآثار ذاتها قد تتمخض عن أي سبب يجعل عشرين مليوناً تقوم بعملية التداول في إنكلترا عندما تكون عشرة ملايين فقط هي الضرورية للعملية. إذا تم تطبيق قانون عبثي كحظر تصدير المعادن الثمينة، وكانت نتائج حظر كهذا تدفع

بمليون جنيه صافٍ بدلاً من عشرة ملايين إلى التداول فسيكون التبادل أقل 9% ضد إنكلترا؛ وإن كان المبلغ 12 مليوناً فستكون النسبة 16%؛ وإن كان المبلغ 20، فستكون النسبة 50%، ولكن لن يكون هناك إحباط للصناعة الإنكليزية إذا كانت السلع المحلية تباع بأسعار عالية في إنكلترا، وهكذا تكون السلع الأجنبية؛ وسواء كانت غالية أم رخيصة لن يكون ذلك مهماً للمصدر أو المستورد الأجنبي عندما يكون مجبراً من جهة على المساومة التبادلية حيث تُباع سلعته بقيمة عالية بينما يحصل على التعويض ذاته ليجد نفسه لاحقاً يشتري البضاعة الإنكليزية بسعر مرتفع. السلبية الوحيدة التي يمكن أن تحصل نتيجة لاقتطاع شيء من قيمة العملة المصكوكة ومن خلال التشريعات الحظرية، ستجد كميات أكبر من الذهب والفضة في التداول خارج بلد المنشأ وهذا سيكون خسارة تتلقاها نتيجة استخدام جزء من رأسمالها بشكل غير منتج بدلاً من استخدامه بطريقة منتجة. في شكل نقد، رأس المال هذا منتج لكن بلا ربح؛ ولكنه في شكل مواد أو آلات أو غذاء سيكون منتجاً وله عائدات وسيزيد موارد وثروة الدولة. وهكذا، أتمنى أن أكون قد أثبتّ بشكل مقنع بالمقارنة أن السعر المنخفض للمعادن الثمينة، كنتيجة للضريبة أو الارتفاع في أسعار السلع لن يكون سلبياً على الدولة لأن جزءاً من المعادن سيأخذ طريقه إلى التصدير. ومن خلال رفع قيمة تلك المعادن فإنها ستخفض سعر السلع ثانية. ومن جهة أخرى؛ إذا لم تُصَدَّر، أي إذا بقيت في البلد بفعل قانون الحظر، فإن التأثير على (سعر الصرف) سيوازن ارتفاع الأسعار. وعندئذٍ، إذا لم ترتفع الضرائب على الضروريات وعلى الأجور فلا يمكن إدانة أسعار السلع على هذه الأسس؛ زد على ذلك أنه حتى لو كان هناك أساس لرأي آدم سميث بأن هذا التأثير موجود، إلا أنها لن تكون مؤذية. سيتم الاعتراض عليها لأسباب ضريبة بمواصفات أخرى تماماً.

سيكون مالكو الأرض، على سبيل المثال، معفيين من عبء الضريبة، ولكن بما أنهم استخدموا العمل بشكل مباشر في إنفاق عائداتهم، برعاية عمال الحدائق والخدم وغيرهم فإنهم سيخضعون لعمليتها.

والأمر صحيح بلا شك، «أن الضرائب على الرفاهيات لا تميل إلى رفع أسعار أي من السلع باستثناء تلك التي وقعت عليها الضريبة،» إلا أنه غير صحيح "بأن الضرائب على الضروريات من خلال رفع أجور العمل تميل بالضرورة إلى رفع أسعار الصناعات كلها." صحيح أيضاً أن "الضرائب على الرفاهيات يدفعها مستهلكو المواد التي وقعت عليها الضريبة دون إعفاءات. الضرائب هاهنا تقع من دون تمييز على كل أصناف الواردات وأجور العمل وأرباح رأس المال وريع الأرض، ولكن ليس صحيحاً أن الضرائب على الضروريات، بقدر تأثيرها على الطبقة العاملة الفقيرة، تُدفع في النهاية جزئياً من قبل المالكين من خلال تخفيض ريع أراضيهم، وجزئياً من قبل المستهلكين الأغنياء. بقدر تأثير الضرائب على العاملين الفقراء إلا أنها تُدفَع بالمجمل تقريباً عبر الأرباح المتناقصة لرأس المال، حيث يدفع العمال جزءاً بسيطاً منها بسبب انخفاض الطلب على العمل الذي ولدّه فرض الضريبة بمختلف أشكالها.

وجهة نظر آدم سميث الخاطئة تجاه الضرائب قادته إلى استنتاج مفاده أن الطبقات الوسطى والعليا لو فهمت مصالحها لاعترضت على الضرائب على ضروريات الحياة دائماً وعلى كل الضرائب المباشرة التي تفرض على أجور العمل. ينبع هذا الاستنتاج من منطقه القائل إن: «الدفع النهائي للضرائب في الحالتين يقع عليهم وعلى الدوام بزيادات كبيرة؛. والعبء الأكبر يقع على ملاك الأراضي[1] الذين يدفعون دائماً قدراً مضاعفاً: في أنهم ملاك أراضٍ، عبر ما يُحسم من ريع أراضيهم، وفي أنهم أغنياء، عبر زيادة نفقاتهم.» إن ملاحظة السيد ماثيو

[1] بعيداً من أن يكون هذا صحيحاً، قلما سيؤثر هذا على مالكي الأرض ومالك الأسهم.

ديكر أن بعض الضرائب على أسعار سلع معينة يتم تكرارها وتراكمها أربع أو خمس مرات هذا أمر معقول تماماً في ما يتعلق بالمواد الضرورية للحياة. مثلاً عليك أن تدفع ليس فقط لمادة الجلد الداخلة في صناعة حذائك بل لذلك الجزء المتعلق بدابغ الجلود أيضاً. عليك أن تدفع مقابل الضريبة المستحقة على الملح والصابون والشموع التي يستهلكها هؤلاء العمال المستخدمون لخدمتك ومقابل الضريبة المستحقة على الملح الذي يستخدمه ويستهلكه صانع الأحذية وصانع الصابون وصانع الشموع.

والآن بما أن الدكتور سميث لا يرى أن الدباغ وصانع الملح وصانع الصابون وصانع الشموع قد يستفيدون من الضريبة المفروضة على الجلود والملح والصابون والشمع وبما أنه من المؤكد أن الحكومة لن تحصل إلا على الضريبة المستحقة فإنه من المستحيل أن نفكر بأن الشعب يمكن أن يدفع المزيد لتغطية أي جهة تلحقها الضرائب. المستهلكون الأغنياء قد يدفعون عن المستهلك الفقير ولكنهم لا يدفعون أكثر من مبلغ الضريبة، وليس من طبيعة الأشياء أن «يتم تراكم الضريبة وتكرارها أربع أو خمس مرات.»

قد يكون هناك خلل في نظام ضريبي ما؛ أي يمكن أن يتم تحصيل مبالغ زائدة من الناس تفوق ما يصل إلى خزينة الدولة، جزئياً، كنتيجة لتأثيرها على الأسعار، يحصل عليه أولئك المستفيدون من نمط الضريبة المفروضة. ضرائب كهذه مؤذية، ولا يجوز تشجيعها؛ لأنها قد تتحول إلى مبدأ عند انتقال الضرائب إلى المرحلة العادلة وتتطابق مع المبدأ الأول لدى د. سميث، ومن هنا يتم تحصيل أقل ما يمكن من ضرائب من الشعب خارج ما يدخل خزينة الدولة، يقول السيد م. ساي: «يقدم الآخرون مخططات مالية ويقترحون وسائل لملء صندوق الأسياد دون ترتيب أي ضريبة على المواطنين. ولكن ما لم يكن المشروع المالي ذا طبيعة تجارية، لا يمكن أن يعطي للحكومة أكثر مما يأخذ إما من الأفراد أو من الحكومة ذاتها بشكل آخر. لا يمكن أن تحصل على شيء من لا شيء بجرة

قلم. لا بد من وجود عملية خفيّة بطريقة ما، سواء كانت محدودة أو ممسوخة علينا أن نجد تحديداً لقيمة أو تقدير ما عبر خلقها أو أخذها من الآخرين. أفضل المخططات المالية هي أن تنفق أقل، وأفضل الضرائب أقلها.»

يؤكد الدكتور سميث على الدوام، وأعتقد أنه محق، على أن الطبقة العاملة لا تستطيع فعلياً أن تساهم بأعباء الدولة. وبناء على ذلك تُنقَل الضرائب على الضروريات أو على الأجور من الفقراء إلى الأغنياء: إذن إن كان الدكتور سميث قد قَصَدَ «أن بعض الضرائب على أسعار بضائع معينة تتكرر وتتراكم أربع أو خمس مرات،» ومن أجل تحقيق هذه الغاية، أي، نقل الضريبة من الفقير إلى الغني. فهم بذلك ليسوا عرضة للوم.

افرض أن الحصة العادلة من الضرائب على مستهلك غني تُقدَّر بمئة جنيه وعليه أن يدفعها مباشرة، إذا وقعت الضريبة على الدخل أو على النبيذ أو على أي رفاهية أخرى؛ وسيطاله الحيف إذا ما كان مطلوباً منه بفرض الضرائب على الضروريات أن يدفع 25 جنيهاً فقط؛ ما دام ذلك يتعلق باستهلاكه واستهلاك أسرته من الضروريات، لكن عليه أن يدفع هذه الضريبة ثلاث مرات من خلال دفع ضرائب السلع الأخرى لتعويض العمال أو مُستَخدِميهم من الضرائب التي دفعوها مسبقاً. وحتى في هذه الحالة سوق الحجج هكذا غير مقبول: لأنه إن لم يكن هناك ما يُدفع غير تلك الضريبة المطلوبة من الحكومة، فما أهمية ذلك للمستهلك الغني إن دفع الضريبة مباشرة من خلال دفع ضريبة على السعر الزائد لسلعة رفاهية أو بشكل غير مباشر لسلعة من الضروريات أو أية سلعة يستهلكها؟ إن لم يدفع الشعب زيادة عن ذاك الذي تطلبه الحكومة، فالغني سيدفع فقط حصته المنصفة؛ إن دفع زيادة، على آدم سميث أن يحدد من تلقى تلك الضريبة؛ ولكن كل نقاشه مؤسس على خطأ، لأن أسعار المواد لن ترتفع بضرائب من هذا النوع.

لا يبدو لي أن السيد م. ساي قد التزم بهذا المبدأ الواضح بثبات. لقد اقتبست ذلك من عمله المميّز الذي يقول في الصفحة التالية: "عندما ندفع بهذا المبدأ إلى مداه الأقصى فإنه يتسبب بآثار مؤسفة؛ إنه يحرم المساهم جزءاً من ثروته من دون أن يغني الدولة. هذا ما قد نفهمه، إذا اعتبرنا أن قوة كل إنسان على الاستهلاك بشكل منتج أو غير منتج محدودة بدخله. فهو إذن لا يمكن أن يُحرمَ من ذاك الجزء من دخله، من دون أن يكون مجبراً بشكل متناسب على تخفيض استهلاكه. وهنا يبرز انحسار في الطلب على هذه البضائع التي توقف عن استهلاكها وخاصة تلك التي تطالها الضرائب. ونتيجة لهذا الانحسار في الطلب يحدث ضعف في الإنتاج، وبناء على ذلك تقل المواد التي تُفرَض عليها الضرائب. وعندئذٍ يخسر المساهم جزءاً من مسراته، والمنتج جزءاً من أرباحه وخزينة الدولة جزءاً من مواردها."

يورد السيد م. ساي الضريبة على الملح في فرنسا قبل الثورة مثالاً، حيث يقول إن الضريبة خفضّت إنتاج الملح إلى النصف. على كل حال إذا نقص استهلاك الملح، فسيوظَّف رأس مال أقل في إنتاجه، وبناء على ذلك، رغم أن المنتج سيحصل على أرباح أقل في إنتاج الملح، إلا أنه سيجني المزيد في إنتاج أشياء أخرى. إذا ما فُرضَت الضريبة (مهما كانت مزعجة) على العائدات لا على رأس المال فإنها لن تحد من الطلب، بل تغيّر طبيعته فقط. إنها تمكّن الحكومة من استهلاك منتج الأرض والعمل بقدر ما تستطيع كما كان حال استهلاك الأفراد الذين يساهمون بالضرائب؛ وذلك شر مستطير دون زيادة رسومه. إذا كان دخلي السنوي 1000 جنيه ومطلوب مني دفع 100 جنيه كضريبة، سيكون بإمكاني أن أطلب 10/9 كمية البضائع التي كنت أستهلكها في السابق؛ ولكنني في الوقت ذاته مكّنت الحكومة عبر ذلك العشر الذي دفعته. إذا كانت المادة التي فُرضت عليها الضرائب هي مادة الذرة، فإنه ليس من الضرورة بمكان أن يضعف طلبي على الذرة. قد أفضل أن أدفع 100 جنيه سنوياً للذرة وأخفض المبلغ ذاته من

طلبي على الخمر والأثاث أو أي رفاهية أخرى.[1] رأسمال أقل سيُستثمَر في صناعة الخمور والتجيد بناء على ذلك، ولكن المزيد سيُستَثمَر في مواد تفرض الدولة عليها ضرائب ستُنفَق.

يقول السيد م. ساي إنه بتخفيض الرسوم على السمك في باريس إلى النصف لم ينخفض إنتاجه بل تضاعف استهلاكه. أستنتج من ذلك بأن أرباح الصياد وأولئك المنخرطين في هذه المهنة ضاعفوا ما يحصلون عليه؛ ودخل البلد قد ازداد بإجمالي ما حصل عليه كل هؤلاء من أرباح، وحصل تحفيز للتراكم لا بد أنه زاد في موارد الدولة.[2]

من دون مساءلة السياسة التي أملت هذا التغيير في الضرائب، أشك بأن تكون تلك الإجراءات قد أعطت حافزاً لتراكم رأس المال. إذا كانت أرباح الصياد والآخرين المنخرطين في هذه المهنة قد تضاعفت نتيجة الزيادة في استهلاك السمك، فلا بد من أن رأس المال والعمل قد تم سحبه من مهن أخرى وزجه في مهنة الصيد. ولكن في تلك المهن لا بد أن رَأس المال والعمل كان منتجاً للأرباح في مجالاته السابقة، وقد فقد ذلك إثر سحبه لصالح مهنة صيد السمك. إن قدرة البلد على المراكمة لم تزدد إلا بقدر ذلك الفرق الحاصل بين الأرباح الناتجة عن

---

[1] يقول السيد م. ساي، "إن الضريبة المضافة إلى سعر سلعة ما ترفع سعرها. كل زيادة في سعر سلعة ما، بالضرورة يقلص عدد هؤلاء القادرين على شرائها، أو على الأقل الكمية التي سيستهلكونها منها." هذا بلا شك نتيجة ضرورية. لا أعتقد، أنه إذا فرضت ضريبة على الخبز، سينخفض استهلاك الخبز، أكثر مما لو فرضت الضريبة على الأقمشة أو النبيذ أو الصابون.

[2] الملاحظة التالية للمؤلف نفسه تبدو لي خاطئة بالمثل: "عندما تفرض ضريبة عالية على القطن فإن إنتاج كل تلك السلع التي يدخل القطن في صناعتها تتقلص. إذا كانت القيمة الإجمالية المضافة إلى القطن في صناعاته المختلفة في بلد معين، ارتفع إلى 100 مليون فرنك في السنة، وكان تأثير الضريبة تقليص الاستهلاك النصف من الضريبة سيحرم ذلك البلد 50 مليون فرنك كل سنة، بالإضافة إلى المبلغ الذي استلمته الحكومة." المجلد الثاني، الصفحة 314.

توظيف رأس المال في القطاع الجديد، وتلك الأرباح الناتجة من المجال الآخر الذي كان فيه وسُحب منه.

سواء اقتُطِعت الضرائب من العائدات أو من رأس المال، يجب أن تضعف سلع البلد التي لحقتها الضرائب. إذا توقفت عن إنفاق 100 جنيه على النبيذ، لأنه بدفعي ذلك المبلغ مكّنت الحكومة من أن تنفق 100 جنيه بدلاً من قيامي بصرفها. وهنا لقد تم سحب بضائع بقيمة 100 جنيه من قائمة البضائع المستحقة للضريبة. إذا كانت واردات سكان بلد ما 10 ملايين جنيه، فلديهم ما قيمته عشرة ملايين تستحق الضريبة. إذا كان بفرض الضريبة على البعض يتم نقل مليون إلى تصرف الحكومة، فسوف تبقى واردات هؤلاء الناس اسمياً 10 ملايين، ولكن فعلياً يتبقى لديهم ما قيمته 9 ملايين من البضائع القابلة للضريبة. ليس هناك حالات لا تنغص فيها الضرائب حياة البشر، وليس هناك من وسائل لإعادة المتعة إليهم إلا بتراكم إيرادات جديدة.

لا يمكن للضريبة أن تُطبَقّ بشكل متساو، بحيث تعمل بتناسب واحد على قيمة جميع المواد وتبقى محافظة على قيمتها النسبية نفسها. فغالباً ما تعمل بشكل مختلف عما قصده المشرّع من خلال آثارها غير المباشرة. لقد شاهدنا سابقاً أن تأثير الضريبة المباشرة على الذرة والمنتج الخام، إذا كان النقد أيضاً يُنتَج في ذلك البلد، لا بد أن يرفع سعر كل المواد بالتناسب مع حجم دخول ذلك المنتج الخام في تركيبها ومن هنا تدمير تلك العلاقة الطبيعية التي كانت سائدة بين المنتج الخام وتلك المواد. والتأثير الآخر غير المباشر يتمثل برفع الأجور وتخفيض معدلات الأرباح. وشاهدنا أيضاً، في جزء آخر من هذا الكتاب، أن تأثير رفع الأجور وهبوط الأرباح من شأنه أن يخفض السعر النقدي للسلع المنتجَة بشكل كبير عبر توظيف رأس المال الثابت.

عند فرض ضريبة على سلعة ما لن يعود ممكناً تصديرها بشكل مربح؛ وهذه مسألة مفهومة، إلى درجة أنه غالباً ما يُسمَح باسترداد بعض رسوم

التصدير، والرسم على المواد المستوردة، إذا تم وضع هذه الرسوم بشكل دقيق، ليس على السلع المستوردة والمصدرة فقط، بل على كل السلع الأخرى التي يمكن أن يؤثر فيها بشكل غير مباشر، لن يحدث أي اضطراب في قيمة المعادن الثمينة. ما دمنا نستطيع بجاهزية أن نصدر السلع بعد فرض الضريبة عليها كالسابق، وما دام لن تُعطى أية تسهيلات للاستيراد، فإن المعادن الثمينة لن تدخل في قائمة المواد المُصَدّرة أكثر من ذي قبل.

من بين كل السلع ليس هناك واحدة أكثر ملاءمة للضريبة من تلك التي تُنتَج بيُسر خاص بمساعدة الطبيعة أو الفن. في ما يخص البلاد الأجنبية، يمكن أن تُصنَّف هذه المواد تحت المواد التي لا ينتظم سعرها بحجم العمل الداخل في إنتاجها بل بمعايير الذوق والنزوة وقوة المشترين. إذا كان لدى إنكلترا مناجم قصدير أكثر إنتاجية من بلدان أخرى، أو إذا امتلكت قدرة أكبر بسبب الآلة والوقود في تصنيع السلع القطنية فإن سعر القصدير والسلع القطنية سيستمر تنظيمها عبر كمية العمل النسبية ورأس المال المطلوبين لإنتاجهما؛ أضف إلى ذلك منافسة تجارنا التي تجعلهما أغلى قليلاً بالنسبة للمستهلك الأجنبي. إن الميزة التفضيلية لنا في إنتاج هذه المواد يتم تقريرها بأن يكون لهذه المواد سعر زائد في السوق الخارجية دون أن يكون هناك هبوط في استهلاكها. لا يمكن الحصول على هذه الأسعار، بينما كان التنافس حراً محلياً، بأية وسيلة إلا بفرض ضريبة على تصديرها. هذه الضريبة تقع على المستهلك الأجنبي، وجزء من نفقات الحكومة الإنكليزية يمكن دفعها من عمل وضريبة بلد آخر. الضريبة على الشاي والتي يدفعها حالياً شعب إنكلترا وتذهب لمساعدة نفقات حكومة إنكلترا قد تتحول إلى دفع نفقات حكومة الصين إن هي فُرضت في الصين كضريبة على تصدير الشاي.

للضرائب على الرفاهيات أفضلية على الضرائب على الضروريات. إنها تُدفع من الدخل، ولذا لا تضعف رأس المال الوطني المنتج. إذا ما زاد سعر الخمر نتيجة

لفرض الضرائب، فإن الإنسان قد يتخلى عن تلك المتعة مقابل توقي الخلل في رأسماله. نظراً لارتباط الضريبة بالسعر، نادراً ما يشعر المساهم بأنه يدفع ضريبة، ولكن لها عدة سلبيات. أولها إنها لا تمس رأس المال، وفي بعض الأوقات الاستثنائية قد تكون نافعة حيث يساهم رأس المال بالضرورات العامة: وثانيها ليس هناك من يقين حول كمية الضريبة لأنها قد لا تصل إلى الدخل. الشخص المصّر على الادخار يعفي نفسه من ضريبة الخمر إن استغنى عن شربه. إن دخل البلد قد لا ينحسر وقد لا تكون الدولة قادرة على جمع قرش من خلال الضريبة.

إن أية عادة تثبت أنها مُسرَّة، يتم الإقلاع عنها بتردد، ويتم استهلاكها على الرغم من الضريبة الثقيلة؛ ولكن لهذا التردد حدوده، والتجربة اليومية تظهر أن الزيادة في المبلغ الاسمي للضريبة غالباً ما يقلل الإنتاج. سيستمر شخص ما بشرب الكمية ذاتها من الخمر رغم ارتفاع كل قارورة ثلاثة شلنات، لكنه سيقلع عن شرب الخمر بدلاً من دفع أربعة. شخص آخر سيكون ممتناً بدفع أربعة، لكنه يرفض دفع خمسة شلنات. يمكن أن يُقال الشيء ذاته بخصوص ضرائب أخرى على المواد الترفيهية: كثيرون يدفعون خمسة جنيهات ضريبة للاستمتاع بما يقدمه حصان ولكنهم لا يدفعون 10 أو 20 جنيهاً من أجل ذلك؛ ليس لأنهم لا يستطيعون دفع المزيد هم يستغنون عن الخمور والخيل بل لأنهم لا يريدون دفع المزيد. للإنسان بعض المعايير في ذهنه يستطيع من خلالها تقدير قيمة متعته، ولكن ذلك المعيار متنوع بتنوع الشخصية الإنسانية. بلد أصبح وضعه المادي هشاً جداً نتيجة للسياسة العبثية المراكمة لديون وطنية هائلة وضرائب هائلة كنتيجة لذلك هو بلد عرضة للمتاعب المرافقة لرفع الضرائب. بعد فرض الضرائب على كل الكماليات؛ وبعد إخضاع الأحصنة والعربات والخمور والخدم وكل متع الأغنياء للضريبة، يُغرى وزير ما بالعودة إلى ضرائب مباشرة على الدخل والملكية متجاهلاً حكمة السيد م. ساي الذهبية: «أن الخطة المالية الأفضل هي أن تنفق قليلاً، والنظام الضريبي الأفضل هو المبلغ الأقل.»

# الفصل السابع عشر
# الضرائب على إنتاج السلع غير الخام

المبدأ القائل إن الضريبة على الذرة ترفع سعرها، يقول أيضاً إن الضريبة على أية سلعة أخرى ترفع سعرها. إذا لم يرتفع سعر سلعة ما بمبلغ يساوي الضريبة عليها، لن تدر ربحاً لمنتجها حصل عليه في السابق، وسينقل رأسماله إلى استثمار آخر.

إن فرض الضرائب على كل السلع سواء كانت ضرورية أم ترفيهية، من دون تغيّر في قيمة العملة، يرفع أسعارها بمبلغ يساوي على الأقل الضريبة المفروضة عليها.[1] إن ضريبة على الحاجات المصنّعة للعامل تؤثر في الأجور كما الضريبة على الذرة، التي تختلف عن الحاجات الأخرى فقط لأنها الأهم على قائمة المنتجات؛ وستؤثر بالطريقة ذاتها على أرباح رأس المال والتجارة الخارجية. ولكن الضريبة على الرفاهيات لا تأثير لها إلا رفع أسعارها. وهي تقع بكليتها على المستهلك؛ فلا ترفع الأجور ولا تخفض الأرباح.

إن الضرائب، التي تفرض على بلد ما بهدف دعم الحرب، أو من أجل النفقات العادية للدولة، وتلك التي تُخَصّص لرعاية العاملين غير المنتجين؛ تُؤخَذ

[1] لقد لاحظ السيد م. ساي، "أن الصناعي لا يُمكّن من جعل المستهلك يدفع كل الضريبة التي فرضت على سلعته، لأن السعر المزيد سيقلص من استهلاكها." إذا كانت هذه هي الحال، فهل يجب أن يتقلص الاستهلاك ليتقلص العرض بسرعة أيضاً؟ لماذا على الصناعي أن يستمر في التجارة، إذا كانت أرباحه أدنى من المستوى العام؟ السيد م. ساي يبدو هنا أيضاً أنه نسي النظرية التي يؤيدها هو في مكان آخر، "أن كلفة المنتج يحدد السعر، أدنى من السلع التي لا تستطيع أن تنخفض لأي فترة من الوقت، لأن الإنتاج عندئذٍ سيُعلّق أو يُقلّص." المجلد الثاني، الصفحة 56.

من الصناعات المنتجة للبلد؛ وكل ادخار من هذه النفقات يُضاف عادة إلى دخل المساهمين، إن لم يكن إلى رأس مالهم. عندما يُجمع 20 مليوناً على شكل قرض لتغطية عام من الحرب؛ فإن العشرين مليوناً هي التي سُحِبَت من رأس المال المنتج للأمة. والمليون السنوي الذي يُجمَع عن طريق الضريبة لتغطية فائدة القرض، ينتقل فقط من أولئك الذين يدفعونه إلى أولئك الذين يتلقونه أي من المساهم في الضريبة إلى الدائن الوطني. إن النفقة الحقيقية هي العشرين مليوناً لا الفائدة التي تُدفع عليها.[1] وسواء دُفِعَت الفائدة أم لم تُدفَع، لن يكون البلد أغنى أو أفقر. وقد تطلب الحكومة العشرين مليوناً فوراً على شكل ضرائب؛ وفي وضع كهذا لن يكون ضرورياً أن تجمع ضرائب سنوية مقدارها مليون. هذا، في أية حال، لن يغيّر طبيعة الصفقة. فبدلاً من أن يدفع كل فرد 100 جنيه سنوياً قد يكون مُجبراً على دفع 2000 دفعة واحدة. وقد يناسبه أن يستدين هذه الـ 2000 جنيه ويدفع فائدة للدائن قدرها 100 جنيه بدلاً من أن يستغني عن المبلغ الأكبر من أمواله الخاصة. في الحالة الأولى أمامنا تصافق خاص بين (آ) و(ب) وفي الثانية تؤمن الحكومة لـ (ب) دَفْعَ الفائدة بأن يكون مضموناً من قبل (آ). إذا كان التصافق ذو طبيعة خاصة لن يُحتَفظ له بسجل عام، وسيكون شأناً غير ذي

---

[1] يقول ميلون إن ديون دولة ما هي ديون مستحقة من اليد اليمنى إلى اليد اليسرى، التي لا تضعف الجسم. صحيح أن الثروة العامة لا تقلّص بدفع الفائدة على المتأخرين عن دفع الدين: الحصص هي قيمة تمر من يد المساهم إلى الدائن الوطني، سواء كان الدائن الوطني أو المساهم الذي يراكمه أو يستهلكه، هو، أنا موافق، قليل الأهمية بالنسبة للمجتمع، لكن الأساسي للدين - ماذا أصبح ذلك؟ لم يعد موجوداً. الاستهلاك الذي تبع القرض بدد رأس المال الذي لم يجنِ أي عائد إضافي. إن المجتمع لا يحرم من مبلغ الفائدة ما دام ذلك يمر من يد إلى أخرى، لكن العائد من رأس المال المبدد. رأس المال هذا، لو وُظّف بطريقة منتجة من قبل الذي أقرضه للدولة، لكان بالمثل جنى له دخلاً، لكن ذلك الدخل كان سيستمد من إنتاج حقيقي ولم يكن ليؤخذ من جيب المواطن." - ساي، المجلد الثاني، الصفحة 357. هذا مفهوم ومعبر عنه في الروح الصحيحة للعلم.

أهمية بالنسبة للبلد سواء وفى (آ) بعهده لـ (ب) أم أبقى الـ (100) جنيه بحوزته من دون وجه حق. للبلد مصلحة عامة في التنفيذ الصادق للعقد، ولكن عندما يأتي الأمر للثروة الوطنية، لن يكون لها مصلحة إلا في ما إذا كان (آ) و(ب) قد جعلا الـ 100 جنيه منتجة أكثر؛ ولكن بشأن هذه المسألة، لا حق لها ولا قدرة لديها على أن تقرر. قد يكون محتملاً أنه لو أبقى (آ) على المئة جنيه لاستخدامه الخاص فقد يبذرها بلا منفعة؛ وإن كانت قد دُفِعَت لـ (ب) فقد يُضيفها إلى رأسماله ويوظفها بشكل منتج. والعكس قد يكون صحيحاً أيضاً: فقد يبذرها (ب) ويوظفها (آ) بشكل منتج. إذا ما نظرنا بعين الثروة فقط، فقد يكون مرغوباً أكثر أو بالمثل سواء كان على(آ) أن يدفع أو لا يدفع؛ لكن ادعاءات العدالة والنية الطيبة، وهي أداة أكبر، يجب ألا تُجبَر على عدم التراخي مع ذوي القلة؛ وبناء عليه، إذا ما طُلب من الدولة أن تتدخل فإن محاكم العدالة ستجبر (آ) أن يُنفِذَ العقد. إن ديناً تضمنه الدولة لا يختلف عن الصفقة المذكورة أعلاه. تأمر العدالة والنية الطيبة أن يستمر دفع فائدة الدين الوطني، وأن أولئك الذين يطورون رأسمالهم للنفع العام غير مطلوب منهم التنازل عن مطالبهم العادلة بالتماس الذريعة.

ولكن بشكل مستقل عن هذا الاعتبار، فإنه من غير المؤكد أن النفعية السياسية قد تربح أي شيء بالتضحية بالنزاهة السياسية؛ فلا يستقيم أن تقوم الجهة المعتقة من دفع فائدة الدين الوطني من توظيف تلك الفائدة بشكل منتج أكثر من هؤلاء الذين يستحقون تلك الفائدة بشكل لا يقبل الجدال. بإلغاء الدين الوطني قد يرتفع دخل إنسان من 1000 إلى 1500 جنيه، وقد ينخفض دخل إنسان آخر من 1500 إلى 1000 جنيه. مقدار دخل الرجلين الآن هو 2500 جنيه بلا زيادة. إذا كان غرض الحكومة رفع الضرائب، فسيكون هناك رأس المال والدخل ذاته الذي يستحق الضريبة في الحالة الأولى، كما في الحالة الثانية. إذن ليس بدفع الفائدة على الدين الوطني يتضايق بلد ما، ولا بإعفائه من الدفع يمكن أن

ينتعش. فقط عبر التوفير من الدخل والاقتصاد في الإنفاق يمكن للرأسمال الوطني أن يزداد. فلا الدخل يزداد ولا الصرفيات تنخفض بإنهاء الدين الوطني. إنه بسبب الإسراف الحكومي والفردي وبسبب القروض يصل بلد ما إلى حالة العجز وبناء على ذلك فإن أي إجراء يُحسَب بدقة كفيل بإزالة الضيق العام؛ لكن من الخطأ والوهم أن نفترض أن مشكلة وطنية حقيقية يمكن أن تنتهي من خلال إزاحتها عن كاهل طبقة واحدة من السكان، التي عليها تحمل هذا، إلى كاهل طبقة أخرى عليها حسب كل مبادئ العدالة ألا تتحمل أكثر من حصتها.

يجب ألا يُستَنتج مما ذكرت أنني أنظر إلى نظام الاقتراض على أنه الأفضل في دفع النفقات الاستثنائية للدولة. إنه النظام الذي يجعلنا أقل ازدهاراً ويعمينا عن وضعنا الحقيقي. إذا كانت تكاليف حرب ما 40 مليون جنيه سنوياً وكانت الحصة التي يجب أن يساهم بها الشخص 100 جنيه، فإنه سيحاول عند الطلب أن يوّفر تلك المئة من دخله. وحسب نظام القروض مطلوب منه أن يدفع فقط فائدة الـ 100 جنيه أو (5) جنيهات سنوياً، وأن يعتبر ادخاره للخمسة جنيهات أمراً كبيراً ويوهم نفسه بالاعتقاد أنه أغنى من ذي قبل. إن قيام أمة ما بمنطقة الأمور وتصرفها بهذه الطريقة لا توفر إلا فوائد الـ 40 مليوناً هذه أو ما مجمله مليوني جنيه، وبذا لا تخسر فقط فوائد أو أرباح 40 مليون جنيه إذا ما استُثمِرَت بشكل منتج بل 38 مليوناً وهي الفرق بين الادخار والمصاريف. إذا كان على كل فرد، كما أسلفت، أن يسحب قرضاً ويدفع نصيبه من حاجات الدولة حال انتهاء الحرب، فإن الضرائب ستتوقف وعندئذٍ يجب أن نقع فوراً في الوضع الطبيعي للأسعار. قد يكون على الشخص (آ) أن يدفع لـ (ب) من أمواله الخاصة فوائد على الأموال التي استدانها منه خلال الحرب ليمكنه من دفع حصته من النفقات؛ ولكن لا علاقة للأمة بذلك.

إن بلداً راكم كمية كبيرة من الديون يوضع في الموقع الأكثر زيفاً؛ وعلى الرغم من مبلغ الضرائب، وسعر العمل المتزايد قد لا تضعه، وأعتقد أنها لا

تضعه، في وضع ضعيف مقارنة بالدول الأجنبية، باستثناء دفع تلك الضرائب التي يتعذر تجنبها؛ ومع ذلك يصبح من مصلحة كل مساهم أن يسحب كتفه من تحت ذلك العبء وأن ينقل تلك الدفعة عن كاهله إلى شخص آخر، وإغراء أن ينتقل هو ورأسماله إلى بلد آخر، حيث يُعفى من تلك الأعباء، يغدو أخيراً من الصعب مقاومته، ويتغلب على التردد الذي ينتاب كل شخص يشعر أن عليه أن يغيّر مسقط رأسه ومشهد محيطه القديم. إن بلداً ورّط نفسه في الصعوبات المؤدية لهذا النظام الزائف، يتصرّف بحكمة إن هو افتدى نفسه وأخرجها منه على حساب تضحيته بجزء من ملكيته قد تكون ضرورية لتخليص نفسه من هذا الدين. ما هو تصرف حكيم لفرد هو تصرف حكيم لأمة أيضاً. من لديه 10.000 جنيه تدّر عليه دخلاً مقداره 500 جنيه يدفع منها 100 جنيه سنوياً كفائدة على الدين هذه العشرة آلاف التي قيمتها 8000 فعلاً يبقى غنياً سواء دَفَعَ 100 جنيه سنوياً أو مباشرة حيث كان قد ضحّى بـ 2000 جنيه مرةً واحدة. ولكن أين ذلك الشاري لملكيته الذي عليه بيعها حتى يحصل على الـ 2000 جنيه؟ إن الجواب بسيط: إنه المُقْرِض الوطني الذي يحصل على الـ 2000 جنيه ويريد استثماراً لأمواله، فإما أن يُرَغّب بإقراضها للمالك أو المصنِّع، أو أن يشتري منهم جزءاً من الملكية التي عليهم التخلّص منها. إن مساهمة الملاّكين في هذا الدفع كبيرة. كان يُنصَح بهذا المخطط، ولكن خشيتي تتمثل بأنه ليس هناك حكمة كافية ولا فضيلة كافية لتبنيه. علينا أن نعترف على أي حال بأنه في وقت السلام يجب أن تتجه جهودنا المتواصلة نحو تسديد ذلك الجزء من الدين الذي تم التعاقد عليه خلال الحرب، حيث أن لا خلاص أو رغبة في التهرب من الواقع، وآمل أن الضيق الراهن، يجب أن يقنعنا بارتياح انتباهنا إلى ذلك الهدف الكبير.

لا رأسمال غارقاً يمكن أن يكون كافياً لهدف تخفيض الدين، إن لم يكن مشتقاً من زيادة في الموارد العامة تتجاوز الإنفاق العام. إنه لأمر مؤسف، أن رأس المال الغارق في هذا البلد هو كذلك في الاسم فقط؛ لأنه ليس هناك زيادة في

الموارد تتجاوز الإنفاق. يجب، بالاقتصاد، أن يُنجَز ما تم إعلانه ليكون، رأسمال كفؤ حقاً من أجل دفع الدين. في حال اندلاع حرب مستقبلية؛ فإننا لن نكون قد قللنا ديننا؛ لا بد من حدوث أحد أمرين، إما أن يغطي نفقات تلك جمع الضرائب من عام إلى عام، أو أن نعلن الإفلاس الوطني مع نهاية الحرب أو ربما قبل ذلك؛ لا لأننا لن نكون قادرين على تحمل أي إضافة كبيرة على ذلك الدين، فلا حدود لطاقة الأمة، بل لا بد من وجود حدود لذلك الثمن، الذي في شكل الضريبة المستمرة، يخضع الأفراد إلى دفع ثمن امتياز مجرد العيش في وطنهم الأم.[1]

عندما تكون سلعة ما ذات سعر احتكاري، فإنها تكون بأعلى سعر يمكن للمستهلك أن يدفعه. تكون السلع هكذا عندما لا يكون هناك أية وسيلة لزيادة كميتها، وبالتالي عندما تكون المنافسة أحادية الجانب بالمطلق — بين المشترين. يمكن أن يكون السعر الاحتكاري في فترة ما أعلى أو أدنى من السعر الاحتكاري في فترة أخرى، لأن المنافسة بين المشترين تعتمد على ثروتهم وأذواقهم ونزواتهم. فهذه الخمور الخاصة التي تُنتَج بكميات محدودة وتلك الأعمال الفنية، التي بتميّزها وندرتها قد اكتسبت قيمة خيالية؛ سوف تبادَل مقابل كمية مختلفة جداً من إنتاج العمل العادي حسب غنى أو فقر المجتمع في امتلاك وفرة أو ندرة منتج كهذا. وبالتالي القيمة التبادلية لسلعة ما ذات السعر الاحتكاري لا تُنظَّم بكلفة الإنتاج في أي مكان.

---

[1] "الائتمان، في العموم، جيد، بما أنه يسمح لرؤوس الأموال أن تغادر تلك الأيدي حيث لا تكون موظفة بطريقة مفيدة، لتنتقل إلى تلك حيث ستكون منتجة: إنه يحول رأس مال ما من توظيف مفيد فقط للرأسمالي، مثل استثمار في الصناديق العامة، لجعله منتجاً في أيدي الصناعة. إنه يسهل التوظيفات لكل الرساميل، ولا تدع أحدها غير موظف." - الاقتصاد السياسي، ص. 463، المجلد 2. الطبعة الرابعة - يجب أن يكون هذا إحدى هفوات السيد م. ساي. رأس مال حامل الأسهم، يمكن أن يكون منتجاً — إنه، في الحقيقة، ليس رأس مال. إذا كان عليه أن يبيع سهمه، ويستخدم رأس المال الذي حصل عليه مقابله، بطريقة منتجة، لا يمكنه أن يفعل ذلك إلا بتحرير رأس المال مشتري سهمه من توظيف منتج.

المنتج الخام ليس ذا سعر احتكاري، لأن سعر السوق للقمح والشعير تنظمه كلفة إنتاجهما، مثل سعر السوق للقماش والكتان. يكمن الفرق بأن جزءاً من رأس المال المستثمر في الزراعة ينظم سعر الذرة، وتحديداً ذلك الجزء الذي لا يدفع ريعاً؛ بينما إنتاج السلع المصنّعة، فإن كل جزء من رأس المال يُستَثمَر ليعطي النتائج ذاتها؛ وبما أن لا جزء من هذا الأخير يدفع ريعاً، فإن كل جزء منه منظم للأسعار. الذرة ومنتجات خام أخرى يمكن زيادتها كمّاً أيضاً من خلال استثمار المزيد من رأس المال والأرض، لذا فإنهما ليسا من المنتجات ذات السعر الاحتكاري. هناك تنافس بين البائعين وكذلك بين المشترين؛ وهذا ليس هو الحال بين منتجي الخمور النادرة ومنتجي النماذج الفنية النادرة التي تحدثنا عنها، حيث أن كميتها لا تزيد وسعرها محدود بمدى قوة وإرادة مشتريها. قد يرتفع ريع أرض تُزرَع كرمة إلى حدود تتجاوز الحدود الطبيعية، لأنه ما من أرض أخرى يمكن أن تنتج هذه النوعية من الخمور؛ ومن هنا تزول المنافسة.

قد تُباع الذرة ومنتجات خام أخرى لبلد ما بسعر احتكاري، فعلاً لبعض الوقت؛ ولكن ذلك يحدث طالما لا يوجد المزيد من رأس المال للاستثمار بشكل مربح في تلك الأراضي، وعندما، بالتالي، لا توجد وسيلة لزيادة إنتاجها. في حالة كهذه يتم زرع كل جزء من تلك الأرض، وكل جزء من رأس المال يوضع في الأرض يثمر ريعاً، يختلف، في الحقيقة، بما يتناسب مع الفرق في المردود. في وقت كهذا، أية ضرائب تُفرَض على المزارع تقع على الريع لا على المستهلك. هو لا يستطيع رفع سعر ذرته لأنها، من المفترض أن تكون في أعلى سعر لها يرغب المشتري أو يقدر على دفعه. إنه لن يرضى بمعدل أرباح أقل من ذلك الذي يحصل عليه رأسماليون آخرون، ولذلك، فإن خياره الوحيد في هذه الحالة سيكون أن يحصل على تخفيض في الريع أو يترك استثماره.

يعتبر السيد بوكانن الذرة والمنتج الخام كما لو أنهما بسعر احتكاري لأنهما يجنيان ريعاً: كل السلع التي تجني ريعاً، هو يفترض أن أية سلعة تجني

ريعاً يجب أن تكون ذات سعر احتكاري؛ ومن هنا يستنتج أن كل الضرائب على المنتج الخام تقع على المالك لا على المستهلك. ويقول: «سعر الذرة، الذي يوفر الريع من دون أن يتأثر بمصاريف الإنتاج التي يجب أن تُدفَع من الريع؛ وعندما يرتفع أو ينخفض، تكون النتيجة، بالتالي، ليس سعراً أعلى أو أدنى، بل ريعاً أعلى أو أدنى." من وجهة النظر هذه تقع كل الضرائب على خدَم المزرعة والأحصنة وأدوات الزراعة على ضرائب الأرض، ويكون عبؤها الأساسي على المزارع طيلة عقده مع مالك الأرض، وعلى المالك عند تجديد العقد. بطريقة مشابهة كل تلك الأدوات الصناعية المطوّرة التي توفّر مصاريف على المزارع كآلات البذار والحصاد أو أي أداة تمكنّه من الوصول إلى السوق كالطرقات الجيدة والأقنية والجسور، رغم تقليلها الكلفة الأساسية للذرة، كلها تخفض سعر الذرة في السوق. إن أي توفير تحققه تلك التحسينات يعود على مالك الأرض كجزء من الريع.

واضح أنه إذا سلّمنا للسيد بوكانن الأساس الذي يبني عليه برهانه، أي، أن سعر الذرة هو الذي يجني ريعاً دائماً فإن كل التبعات التي قدمها ستنهج النهج ذاته، فالضرائب على المزارع لن تقع على المستهلك بل على الريع، وكل التحسينات الزراعية ستزيد الريع: لكنني آمل أن أكون قد أوضحت تماماً أنه حتى يَغطي بلد ما زراعة أرضه كاملة وبدرجتها الأعلى، هناك جزء من رأس المال لا بد أن يُوظَّف في أرض لا تدر عائدات، وأن ذلك الجزء من رأس المال، يُقَسَّم بين الأرباح والأجور، هو الذي ينظم سعر الذرة. سعر الذرة، إذن، الذي لا يقدم ريعاً، كونه يتأثر بنفقات إنتاجه، وهذه النفقات لا يمكن أن تُدفَع من الريع. ونتيجة زيادة هذه النفقات، بالتالي، هي سعر أعلى، وليس ريعاً أدنى.[1]

---

[1] "الصناعة الإنتاجية تزيد منتجها بما يتناسب مع الطلب، وانخفاض السعر؛ لكن منتج الأرض لا يمكن أن يزداد كثيراً؛ والسعر العالي لا يزال ضرورياً لمنع أن يتجاوز الاستهلاك العرض."
==

إنه لأمر جدير بالملاحظة أن نرى آدم سميث وبوكانن يتفقان تماماً على أن ضريبة المنتج الخام وضريبة العقار والأعشار تقع على ريع الأرض لا على مستهلك المنتج الخام، يجب أن يعترفا بأن الضريبة على الشعير تقع على مستهلك الجعة لا على ريع مالك الأرض. رأي آدم سميث حول الضريبة على الشعير قوي ولا يسعني إلا أن أقدمه للقارئ.

"إن ريع وأرباح أرض الشعير يجب أن تكون مقاربة لريع الأراضي الأخرى المماثلة خصوبة والمماثلة في جودة الحراثة. وإن كانت أقل خصوبة وجودة فإن جزءاً من أرض الشعير سيتحول عاجلاً إلى غرض آخر، وإذا كانت أكثر خصوبة وجودة، فأرض أكثر ستتحول عاجلاً إلى زراعة الشعير. عندما يكون السعر العادي لأي منتج للأرض في ما يمكن تسميته سعراً احتكارياً، فإن ضريبة عليه تخفض ريع وربح[1] الأرض التي تنتجه. إن ضريبة على منتج حقول الكرمة الثمينة، حيث كمية الخمر المنتجة لا تلبي الطلب الكبير عليه وسعره أعلى من المنسوب الطبيعي لأسعار منتجات الأرض المحروثة تماماً والمشابهة الخصوبة، فإن ريع وربح حقول الكرمة تلك ستنخفض بالضرورة. إذا كان سعر الخمر سابقاً أعلى مما يمكن أن تصل إليه كمية منه مطروحة في السوق، فإنه من غير الممكن رفع ذلك السعر من دون تخفيض الكمية المطروحة، وتلك الكمية لا يمكن تخفيضها إلا بالتعرض لخسائر أكبر لأن الأرض المنتجة له لا يمكن تحويلها إلى إنتاج مادة قيّمة أخرى. إذن سيقع الثقل الأكبر للضريبة على الربح والريع؛ وتحديداً على ريع حقول الكرمة. السعر العادي للشعير لم يكن يوماً

بوكنان، المجلد الرابع، ص. 40، هل من الممكن أن يتمكن بوكنان جدياً من تأكيد أن منتج الأرض لا يمكن أن يزداد، إذا ازداد الطلب؟

[1] أرغب أن تكون كلمة "ربح" قد محيت. لا بد أن الدكتور سميث يفترض أن أرباح مستأجري هذه الكروم النفيسة ستكون فوق مستوى معدل الأرباح العام. وإذا لم تكن كذلك، لن يدفعوا الضريبة، ما لم يتمكنوا من تحويلها إما إلى مالك الأرض أو المستهلك.

سعراً احتكارياً، ولم يكن ربح وريع أرض الشعير أعلى من النسبة الطبيعية المتناسبة مع أراضٍ متساوية الخصوبة والجودة. الضرائب المختلفة المفروضة على الشعير والبيرة والجعة لم تخفض يوماً سعر الشعير؛ ولا قلّصت ريع وربح أرض الشعير. إن سعر الشعير بالنسبة لمقطر الخمور ارتفع على الدوام متناسباً مع الضريبة المفروضة على الشعير. وتلك الضرائب والرسوم المختلفة على البيرة والجعة، إما رفعت سعرها أو ما يساوي الشيء نفسه، تخفيض نوعية السلعة للمستهلك. الدفع النهائي لتلك الضرائب وقع دائماً على المستهلك وليس على المُنتِج. يقول السيد بوكانن حول هذه النقطة: «إن الرسوم على الشعير لا يمكن أن تخفض ثمنه؛ لأنه إن لم يتحوّل إلى جعة فلا يمكن تسويق كميّاته الكبيرة.» من الواضح، إذن، على سعر الشعير أن يرتفع متناسباً مع الضريبة المفروضة عليه حيث يجب تلبية الطلب عليه بطريقة أخرى. سعر الشعير سعر احتكاري كما الحال بالنسبة للسكّر؛ كلاهما يستوجبان دفع الريع، وسعر سوقهما قد فقد أي ارتباط له بالكلفة الأساسية."

برأي بوكانن إذن: الضريبة على الشعير ترفع سعره ولكن ضريبة على المادة الخام للشعير وهي أساس صناعة الجعة لن ترفع سعر الشعير كمادة زراعية خام، ومن هنا إذا جرى فرض ضريبة على ذلك الشعير المهيأ للتحول إلى بيرة؛ فإن من يدفع الضريبة هو المستهلك؛ ولكن إن فُرضت الضريبة على الشعير الخام فإن من يدفعها هو مالك الأرض عند حصوله على ريع مخفض على أرضه. وحسب بوكانن، إذن، فإن سعر الشعير سعر احتكاري؛ إنه في أعلى سعر يجد المشترون أن لديهم رغبة في دفعه. ولكن مادة الشعير المتحوّلة من المادة الخام والجاهزة للتحوّل إلى بيرة ليست سعراً احتكارياً؛ ومن هنا يمكن رفع سعرها ليتناسب مع الضرائب التي يمكن أن تُفرَض عليها. رأي السيد بوكانن هذا حول تأثيرات الضريبة على مادة الشعير يتناقض بوضوح مع رأي أطلقه حول الضريبة على الخبز. تُدفع الضريبة على الخبز في آخر المطاف ليس برفع سعره لكن بخفض

ريع الأرض المنتجة للقمح.[1] والآن إذا كانت الضريبة على الشعير ترفع سعر البيرة، فلماذا لا ترفع الضريبة على القمح سعر الخبز.

بُني الرأي التالي للسيد م. ساي على وجهات نظره نفسها، حيث يقول: «إن كمية الذرة أو الخمر التي تنتجها قطعة أرض تبقى متساوية مهما تكن الضريبة التي فُرضت عليها. قد تأخذ الضريبة نصفها أو ثلاثة أرباع منتجها الصافي أو ريعها، كما تشاء، ومع ذلك تستمر حراثة الأرض من أجل النصف أو الربع الذي لم تمتصّه الضريبة. الريع، أي حصة مالك الأرض، سينخفض. وسبب ذلك أنه في الحالة المفترضة كمية المنتج من الأرض والمرسلة إلى السوق تبقى هي ذاتها على الرغم من ذلك. من جانب آخر، الدوافع، التي بني عليها الطلب على تلك المادة، تبقى هي نفسها.

«والآن، إذا كانت كمية المنتج المعروض والكمية المطلوبة متساويتين بالضرورة، رغم فرض الضريبة أو زيادتها، لن يتغيّر سعر المنتج: وإن لم يتغيّر السعر، فإن المستهلك لن يدفع أي جزء من هذه الضريبة.

«هل يمكن القول إن المزارع الذي يقدّم العمل ورأس المال بالاشتراك مع مالك الأرض يتحملان عبء هذه الضريبة؟ بالتأكيد، لا؛ لأن ظروف فرض الضريبة لم يخفض عدد الحقول المستأجرة، وما زاد عدد المزارعين. وما دام في حال كهذه أيضاً بقي العرض والطلب كما هما، فإن ريع الحقول يجب أن يبقى على حاله أيضاً. مثال صانع الملح الذي يستطيع جعل المستهلك يدفع جزءاً من الضريبة وذاك المالك الذي لا يستطيع أن يعوض نفسه بالدرجة الأدنى، يثبت خطأ أولئك الذين تشبثوا بأن الضريبة تقع في النهاية على المستهلك الأمر الذي يعاكس كل ما أتى على لسان الاقتصاديين. المجلد 2، صفحة 338.

---

[1] المجلد الثالث، ص. 355.

إذا أخذت الضريبة «نصف أو ثلاثة أرباع المنتج الصافي للأرض، ولم يرتفع السعر فكيف يمكن للمزارعين الحصول على الأرباح العادية لرأس المال الذي يدفع ريعاً لا بأس به، آخذين بالحسبان حاجة أرض ما إلى جزء أكبر من العمل للحصول على نتيجة معينة، من أرض خصوبتها أعلى؟ إذا أُلغيَ الريع كله فستبقى أرباحهم أقل من أرباح أولئك الذين يعملون في مهن أخرى، وبناء على ذلك سيتوقفون عن الاستمرار في زراعة تلك الأرض ما لم يكونوا قادرين على جمع ثمن منتجهم. إذا وقعت الضريبة على المزارعين، فسيقل عدد المزارعين الذين يستأجرون الأرض؛ وإن هي وقعت على مالك الأرض، فلن تبقى أراضٍ كثيرة، لأنها لا تجلب أي ريع. لكن من أي رأسمال يدفع هؤلاء الذين ينتجون الذرة الضريبة من دون دفع أي ريع؟ واضح تماماً أن الضريبة هنا يجب أن تقع على المستهلك. في الفقرة التالية يصف السيد م. ساي كيف تدفع أرض كهذه نصف أو ثلاثة أرباع محصولها:

«نشاهد في سكوتلندا أراضي فقيرة يزرعها المالك؛ إنها أراضٍ لا يمكن أن يزرعها أي شخص آخر. كذلك نرى في المقاطعات الداخلية من الولايات المتحدة أراضي شاسعة وخصبة، لا تكفي وارداتها لرعاية صاحبها. ومع ذلك نجد أن هذه الأراضي تُزرَع، ولكن في الحقيقة من قبل المالك نفسه؛ بكلام آخر، عليه أن يضيف إلى الريع على الأقل شيئاً بسيطاً يتمثل بأرباح رأسماله وجهده حتى يعيش باكتفاء. ومعروف أن تلك الأرض، رغم زراعتها، لا تقدم لمالكها أي عائد عندما لا يريد مزارع أن يدفع أي ريع مقابل زراعتها: وهذا برهان على أن أرضاً كهذه لا تعطي إلا أرباح رأس المال والجهد الضروري لزراعتها.» م. ساي، المجلد 2، ص. 127.

# الفصل الثامن عشر

# معدلات الضريبة المنخفضة

لقد رأينا أن الضرائب على المنتج الخام، وعلى أرباح المزارع، تقع على مستهلك المادة الخام؛ ما دام على الأقل يمتلك القوة على تعويض نفسه بزيادة السعر، وأن الضريبة تقلص أرباحه إلى ما دون المستوى العام للأرباح، وتحثه على نقل رأس ماله إلى مهنة أو تجارة أخرى. ورأينا أيضاً، أنه لم يستطع، من خلال اقتطاعها من ريعه، نقل الضريبة إلى مالك أرضه؛ لأن ذلك المزارع الذي لم يدفع ريعاً، سيكون خاضعاً للضريبة بطريقة مماثلة لأداة الحراثة الأفضل، سواء فرضت على المنتج الخام أم على أرباح المزارع. وحاولت أيضاً أن أبيّن أنه إذا كانت ضريبة ما عامة وأثّرت بطريقة متساوية في كل الأرباح، سواء كانت صناعية أو زراعية، فلن تعمل لا على سعر السلع أو المنتج الخام، لكن سيدفعها في البداية كما في النهاية، المنتجون. فالضريبة على الريع، كما لوحظ، ستقع على مالك الأرض وحده، ولن يتمكن بأية وسيلة أن ينقلها إلى المستأجر.

المعدل المنخفض للضريبة هو ضريبة تشاطر طبيعة كل هذه الضرائب، وفي ظل ظروف مختلفة تقع على مستهلك المنتج والسلع الخام، وعلى أرباح الأسهم، وعلى ريع الأرض. إنها ضريبة تقع بعبء غير عادي على أرباح المزارع؛ ولذلك قد تعد أنها تؤثر في سعر المنتج الخام. ووفقاً للدرجة التي سيضعها على الأرباح الصناعية والزراعية بالتساوي، ستكون ضريبة عامة على أرباح الأسهم، ولن تسبب تغييراً في سعر المنتج الخام والسلع الصناعية. بالنسبة لعجز المزارع عن تعويض نفسه، برفع سعر المنتج الخام، بالنسبة لذلك الجزء من الضريبة الذي يؤثر فيه على نحو غير عادي، سيكون ضريبة على الريع، وسيدفعه مالك الأرض. إذن، يجب أن نعرف أن معدل الضريبة المنخفض في أي زمن بعينه، يجب

أن تتأكد مما إذا كان في ذلك الوقت يؤثر في درجة متساوية أو غير متساوية في أرباح المزارع والصانع، وأيضاً ما إذا كانت الظروف مثل تلك التي تزود المزارع بالقوة على رفع سعر المنتج الخام.

الضرائب المنخفضة تُقَرّ لتُفرَض على المزارع بالنسبة لريعه؛ ووفقاً لذلك، فإن المزارع الذي دفع ريعاً ضئيلاً جداً، لم يدفع أي ريع على الإطلاق، يجب أن يدفع قليلاً أو لا ضريبة. وإذا كان ذلك صحيحاً، فإن الضرائب المنخفضة، ما دام يدفعها المزارعون، فستقع على صاحب الأرض برمتها، ولا يمكن تحويلها إلى مستهلك المنتج الخام. لكنني أعتقد بأنه إذا لم يكن ذلك صحيحاً، فإن الضريبة المنخفضة لا تُفرَض وفقاً للريع الذي يدفعه المزارع عملياً لصاحب أرضه، وذلك متناسب مع القيمة السنوية لأرضه، سواء أعطيت تلك القيمة السنوية لها من رأس مال صاحب الأرض أو من مستأجر الأرض.

إذا استأجر مزارعان قطعتي أرض ذات طبيعتين مختلفتين في دائرة إقليمية واحدة، الأول يدفع ريعاً قدره 100 جنيه سنوياً مقابل 50 أكراً من الأرض الأكثر خصوبة، والآخر الذي يدفع المبلغ نفسه 100 جنيه مقابل 1000 أكر من الأرض الأقل خصوبة، سيدفع كلاهما المبلغ نفسه من الضرائب المنخفضة، وإذا لم يحاول أي منهما أن يحسن الأرض؛ بل إذا كان على مزارع الأرض الفقيرة، الذي تجرأ على استئجار طويل جداً، أن يغرى بتحسين القوى المنتجة لأرضه، بكلفة كبيرة، بالتسميد والتجفيف والتسييج إلخ، سيسهم في الضرائب المنخفضة، ليس بما يتناسب مع الريع الفعلي المدفوع لصاحب الأرض، بل بما يتناسب مع القيمة السنوية الفعلية لتلك الأرض. وقد تساوي الضريبة الريع أو تتجاوزه، وسواء كانت مساوية للريع أم لا، فلن يدفع صاحب الأرض جزءاً من هذه الضريبة. فالمستأجر كان قد حسبها سابقاً، وإذا كان سعر المنتج غير كافٍ لتعويض نفقاته، مع هذا الرسم الإضافي للضرائب المنخفضة، فإن تحسيناته لن يُباشَر بها. إذن، الأمر واضح أن الضريبة، في هذه الحال، سيدفعها

المستهلك؛ لأنه إذا لم توجد ضريبة فالتحسينات نفسها سيُباشَر بها، والضريبة العادية والعامة على الأرباح سيتم تحصيلها من الأسهم المستخدمة، بسعر للذرة أكثر انخفاضاً.

لن يصنع ذلك فارقاً في هذه المسألة، إذا قام مالك الأرض بهذه التحسينات، ورفع بالتالي ريعه من 100 جنيه إلى 500 جنيه، فستُفرَض الضريبة بالمثل على المستهلك؛ لأنه إذا كان على مالك الأرض أن ينفق مبلغاً كبيراً من المال على أرضه، فسيعتمد على الأجر، أو ما يدعى ريعاً، الذي يتلقاه كتعويض مقابل، وهذا ثانية يعتمد على سعر الذرة، أو منتج خام آخر، لأنه عالٍ كفاية لا ليغطي هذا الريع الإضافي وحسب، بل الضريبة التي ستخضع الأرض لها أيضاً. وإذا، في الوقت نفسه، أسهم كل رأس المال الصناعي في الضرائب المنخفضة، بمعدل رأس المال نفسه الذي أنفقه المزارع أو مالك الأرض في تحسين الأرض، فعندئذ لن تكون هناك ضريبة جزئية على أرباح رأس مال المزارع أو مالك الأرض، بل ضريبة على رأس مال كل المنتجين، و، لذلك، لن يكون بالإمكان تحويله لا إلى مستهلك المنتج الخام أو إلى مالك الأرض. ولن تتأثر أرباح المزارع بالضريبة أكثر من تأثيرها في أرباح الصناعي؛ بعد ذلك لن يستطيع الأول أن يزعم أن ذلك سبب لرفع سعر سلعته أكثر من الآخر. وذلك ليس الهبوط المطلق بل النسبي للأرباح، الذي يمنع رأس المال من الاستخدام في أي مهنة خاصة: إن الفارق في الربح هو الذي يدفع رأس المال من استخدام إلى آخر.

لكن، يجب الاعتراف بأنه في الحال العملية للضرائب المنخفضة، يقع قدر من الضريبة على المزارع أكبر منه على الصناعي، بما يتناسب مع أرباحهم الخاصة؛ تُفرَض الضريبة على المزارع وفقاً للمنتجات الفعلية التي يحصل عليها، أما الصناعي فوفقاً لقيمة الأبنية التي يعمل فيها فقط، من دون اعتبار لقيمة الآلات أو الشغل أو الأموال التي يمكن أن يستخدمها. ومن هذا الظرف الذي يتبع، سيكون المزارع قادراً على رفع سعر منتجه بسبب هذا الفارق كله. لأنه ما

دامت الضريبة تقع على نحو غير متساوٍ، وعلى نحو خاص على أرباحه، فسيكون دافعه ليكرس رأسماله للأرض أضعف منه لاستخدامه في تجارة ما أخرى، إذا لم يرفع سعر المنتج الخام. وعلى العكس، إذا وقعت الضريبة على الصناعي بقدر أكبر منه على المزارع، فسيمكنه ذلك من رفع سعر سلعه بقدر ذلك الفارق، للسبب نفسه الذي مكّن المزارع في ظروف مماثلة أن يرفع سعر منتجه الخام. لذلك، في المجتمع، الذي يوسع زراعته، عندما تقع الضرائب المنخفضة بعبء خاص على الأرض، فسيدفع لهم جزئياً من مستخدمي رأس المال في تقليص أرباح الأسهم، وجزئياً من مستهلك المنتج الخام في سعره المرتفع. في حال للأشياء كهذه، قد تكون الضريبة، في ظروف ما، أكثر فائدة من أن تكون ضارة لمالكي الأرض؛ لأنه إذا دفع حارث الأرض الأكثر سوءاً الضريبة، إذا كانت أعلى من تناسبها مع كمية المنتج المحرز، من تلك التي دفعها المزارعون في الأراضي الأكثر خصباً، الارتفاع في سعر الذرة كلها، فسيكون أعلى من التعويض من الثاني بالنسبة للضريبة. وهذه الميزة ستبقى معهم خلال ديمومة إيجاراتهم. إذن، سيكون هذا تأثير الضرائب المنخفضة في المجتمع المتقدم، لكن في بلد راكد أو متخلف، طالما ليس ممكناً نقل رأس المال من الأرض، إذا فُرِضت ضريبة إضافية لرعاية الفقراء، فذلك الجزء منها الذي وقع على الزراعة سيدفعه المزارعون، خلال الإيجارات الراهنة؛ لكن، عند انتهاء مدة هذه الإيجارات، فسيقع كله تقريباً على مالكي الأرض. المزارع، الذي، خلال إيجاره السابق، أنفق رأس ماله في تحسين أرضه، وإذا كان لا يزال في يديه فسيقيّم بالنسبة لهذه الأرض الجديدة وفقاً للقيمة الجديدة التي كسبته الأرض بتحسينها، وهذا المبلغ سيكون ملزماً بدفعه خلال فترة إيجاره، على الرغم من أن أرباحه قد تنخفض بسبب ذلك إلى ما دون الضريبة العامة على الأرباح، لأن رأس المال الذي أنفقه يمكن أن يكون مندمجاً جداً بالأرض، إلى درجة لا يمكن نقله منها، إذا، في الحقيقة، هو، أو مالك أرضه، (إذا كان هو من

أنفقه) كانا قادرين على نقل رأس المال هذا، وبواسطة ذلك يقلص القيمة السنوية للأرض، وتنخفض الضريبة بطريقة متناسبة، ولما كان المنتج سيتقلص في الوقت نفسه، فسعره سيرتفع، وسيُعوَّض مقابل تلك الضريبة، بتحصيلها من المستهلك، ولن يقع جزء على الريع؛ لكن هذا مستحيل، على الأقل، في ما يتعلق بجزء من رأس المال، وبالتالي في ذلك الجزء من الضريبة الذي سيدفعه المزارعون خلال فترة عقود إيجارهم، ومالكو الأراضي بعد انتهاء مدة تلك العقود. هذه الضريبة الإضافية، إذا وقعت بحدة غير معتادة على الصناعيين، وإذا لم يحصل ذلك، فستضاف في هذه الظروف إلى سعر سلعهم، لأنه لن يكون هناك سبب لتخفيض أرباحهم إلى ما دون الضريبة العامة على الأرباح، عندما تكون ثمة إمكانية لنقل رؤوس أموالهم بسهولة إلى الزراعة.[1]

[1] في قسم سابق من هذا العمل، لاحظت أن الفرق بين الريع، الذي يسمى هكذا بشكل صحيح، والمكافأة التي تدفع إلى مالك الأرض تحت ذلك الاسم، للمصلحة التي تقدمها نفقة رأس ماله لمستأجره، لكن ربما لم أميز بشكل كافٍ الفارق الذي ينشأ من الأنماط المختلفة التي يمكن أن يستخدمها رأس المال هذا. بما أن جزء رأس المال هذا ، عندما اتفق ذات مرة في تحسين مزرعته يُدمَج بشكل متلازم مع الأرض، ويميل إلى زيادة قواه المنتجة، المكافأة التي تدفع لمالك الأرض من أجل استخدامها هو بشكل صارم من طبيعة الريع، ويخضع لكل قوانين الريع. سواء التحسين تم على نفقة مالك الأرض أو المستأجر، لن يباشر به في الوهلة الأولى. ما لم يكن هناك احتمال قوي أن العائد سيكون على الأقل مساوياً للربح الذي كان يمكنه أن يصنعه من خلال ترتيب أي رأس مال مساوٍ آخر: لكن عندما يحدث، العائد الذي يُحصَّل سيكون بعد ذلك من طبيعة الريع. وستكون خاضعة من خلال تنويعات الريع. بعض هذه النفقات، في كل حال، تقدم مزايا فقط للأرض لمدة محدودة، ولا تضيف بشكل دائم إلى قواها المنتجة، لأنها تمنح للمباني والتحسينات الأخرى القابلة للاهتلاك، إنهم يطلبون أن تجدد بشكل سريع، وبالتالي لا يحرز مالك الأرض أية إضافة دائمة إلى ريعه الحقيقي.

# الفصل التاسع عشر

# في التغييرات المفاجئة في قنوات التجارة

البلد الصناعي الكبير معرَّض على نحو خاص لأشياء معاكسة واحتمالات طارئة، يولدها نقل رأس المال من شغل إلى آخر. الطلب على منتج الزراعة ثابت، هو لا يتأثر بالزي أو الهوى أو النزوة. فالغذاء ضروري لاستمرار الحياة، والطلب على الغذاء يجب أن يستمر في كل العصور، وفي كل البلدان. لكن الأمر مختلف مع الصناعات، فالطلب على أية سلعة مصنعة خاصة، يخضع ليس فقط للحاجة، بل لأذواق ونزوات المشترين. ويمكن لضريبة جديدة ما أيضاً أن تدمر هذه الميزة النسبية التي كان بلد ما يمتلكها في صناعة تلك السلعة؛ أو تأثيرات الحرب يمكن أن ترفع أجور النقل والتأمين على وسيلة نقلها، إلى درجة لا يمكنها أن تدخل في منافسة مع الصناعي المحلي في البلد الذي كان يُصدّر إليه في السابق. وفي كل هذه الحالات، سيصيب ألم كبير ولا شك خسارة هؤلاء الذين شاركوا في صنع تلك السلع، والشعور بذلك لن يكون في زمن التغيير وحسب، بل عبر الفاصل الذي يجري خلاله نقل رؤوس الأموال، والعمل الذي يمكن أن يطلبوه، من شغل إلى آخر.

لن يُختبَر الألم في البلد وحده الذي تنشأ فيه تلك الصعوبات، بل سيُختبر في البلدان التي كانت تُصدَّر إليها سلع ذلك البلد في السابق. لا يمكن لبلد أن يستورد طويلاً، ما لم يصدر أيضاً، أو أن يصدر طويلاً من دون أن يستورد أيضاً. وعندئذٍ، إذا طرأ أي ظرف يعيق مؤقتاً بلداً ما من استيراد مقدار معتاد من السلع الأجنبية، وذلك بالضرورة سيقلص تصنيع بعض تلك السلع التي كانت تُصدّر عادة؛ وعلى الرغم من أن القيمة الإجمالية لمنتجات ذلك البلد ربما لن تتغير كثيراً، ما دام رأس المال نفسه سيوَظّف، إلا أنه لن يكون وفيراً ورخيصاً بالمثل، وسيعاني الكثير من الألم بسبب التغيير بالتوظيفات. إذا استوردنا سنوياً 3.000

زوج من الجوارب الحريرية بقيمة 2.000 جنيه بتوظيف 10.000 جنيه في صناعة السلع القطنية للتصدير، وإذا كان علينا، بسبب الإعاقة في التجارة الدولية، أن نسحب رأس المال هذا من صناعة القطن، ونستخدمه في صناعة الجوارب، فسنبقى نحصل على جوارب قيمتها 2.000 جنيه شريطة ألا يكون جزءاً من رأس المال قد دُمِّر، لكن بدلاً من امتلاك 3.000 زوج، ربما لن يكون لدينا إلا 2.500 زوج. وقد نتألم كثيراً جراء نقل رأس المال من مهنة القطن إلى الجوارب، على الرغم من أن إصلاح قيمة الملكية الوطنية لن يكون كبيراً، مع أنه قد يقلص كمية المنتجات السنوية.[1]

في العموم، إن بدء الحرب بعد سلم طويل، أو سلام بعد حرب طويلة، يولد معاناة كبيرة في التجارة. إنه تغير كبير في درجة طبيعة التوظيفات التي كانت رؤوس الأموال الخاصة في تلك البلدان مكرسة لها؛ وخلال الفاصل الذي تجري فيه تسوية الأوضاع التي الظروف الجديدة جعلت رأس المال الأكثر استفادة وثباتاً غير مُوَظَّف، وربما فُقِد بأكمله، والعمال من دون توظيف كامل. ستكون فترة هذا الوضع الصعب طويلة أو قصيرة تبعاً لقوة النفور الذي يشعر به معظم الناس من ترك تشغيل رأسمالهم بطريقة اعتادوا عليها طويلاً. وغالباً ما يؤخر ذلك أيضاً بالتقييدات والممنوعات التي تسببها الأهواء السخيفة السائدة بين الدول المختلفة للجماعات التجارية ذات المصلحة المشتركة.

---

[1] "تمكننا التجارة من الحصول على سلعة ما في مكان يجب أن تكون فيه، ونقلها إلى مكان آخر، حيث يجب أن تستهلك؛ لذلك تعطينا القوة على زيادة قيمة السلعة، بفارق كلي بين سعرها الأول في تلك الأماكن، وسعرها في الثاني." السيد م. ساي، ص. 458، المجلد الثاني. صحيح، لكن كيف تعطى هذه القيمة الإضافية لها؟ بإضافة إلى كلفة الإنتاج، أولاً، نفقات النقل، ثانياً، الربح على رأس المال المقدم الذي قدمه التاجر. السلعة هي فقط أكثر قيمة، للأسباب نفسها التي يمكن لسلعة أخرى أن تصبح أكثر قيمة لأن عملاً أكثر ينفق على إنتاجها ونقلها قبل أن يشتريها المستهلك. يجب ألا يشار إلى هذا كأحد مزايا التجارة. عندما يدرس الموضوع عن كثب أكثر سيكتشف أن الفوائد الكلية للتجارة تحل نفسها في الوسيلة التي تعطينا إياها في الحصول عليها، ليست أشياء أكثر قيمة، لكنها أشياء أكثر فائدة.

إن الضائقة التي تنجم عن تغير مفاجئ في التجارة، غالباً ما يساء فهمها لأن تلك التي ترافق نقصان رأس المال الوطني، وحالة متقهقرة للمجتمع؛ وربما سيكون من الصعب توضيح أية سمات يمكن أن تميزها بدقة.

لكن، عندما ترافق هذه الصعوبة على الفور تغييراً من الحرب إلى السلام، فإن معرفتنا بوجود سبب كهذا سيجعل منطقياً تصديق، أن الاعتمادات المالية للاحتفاظ بالشغل انحرفت عن مسارها المعتاد أكثر منها فاسدة مادياً، وأنه بعد معاناة مؤقتة، ستتقدم الأمة ثانية إلى الازدهار. ويجب أن نتذكر أيضاً أن ظرف التقهقر هو دائماً حال غير طبيعية في المجتمع. الإنسان يترعرع من الفتوة إلى الرجولة، ومن ثم يعتل ويموت؛ لكن هذا ليس تقدم الدول. فهذه عندما تصل إلى حال القوة الأعظم، يمكن وقف تقدمها التالي في الحقيقة، لكن ميلها الطبيعي هو أن تستمر لأجيال، وتحافظ على دوام ثروتها وعدد سكانها.

في البلدان الغنية والقوية، حيث تُستثمَر رؤوس أموال كبيرة في الآلات، تُختبَر صعوبات أكبر منها البلدان الفقيرة، بسبب التغير المفاجئ في التجارة، حيث يوجد نسبياً مقدار من رأس المال الثابت أصغر كثيراً، ومقدار أكبر كثيراً من رأس المال المتحرك، وحيث بالتالي ينجز الناس عملاً أكثر. فليس صعباً جداً سحب رأس المال المتحرك من أي توظيف يمكن أن يكون قد انخرط فيه، الأمر الذي لا يتوفر لرأس المال الثابت. غالباً ما يكون مستحيلاً تحويل الآلة، التي يمكن أن تكون قد صنعت لسلعة واحدة، لأغراض صناعية أخرى؛ لكن الألبسة والغذاء وسكن العامل في توظيف واحد يمكن أن يُكرَّس لدعم العامل في صناعة أخرى، أو العامل نفسه يمكن أن يتلقى الغذاء واللباس والسكن نفسه، بينما يتغير عمله. وهذا، في كل حال، شر يجب أن تخضع له الدولة الغنية، ولن يكون منطقياً أن تشكو من ذلك أكثر من أن يندب تاجر غني أن سفينته قد تعرضت لمخاطر البحر، في حين أن قطيع جاره الفقير كان في مأمن من كل تلك الأخطار.

من احتمالات هذا النوع، مع أنه في درجة أدنى، حتى الزراعة لا تستثنى، فالحرب، في بلد تجاري، تعيق تجارة الدول، وغالباً تمنع تصدير الذرة من البلدان التي يمكن أن تنتجها بكلفة ضئيلة، بالنسبة لبلدان أخرى موقعها ليس على ما يرام. في ظروف مثل هذه يُنقل كمٌّ من رأس المال غير معتاد إلى الزراعة، والبلد الذي كان يستورد في الماضي يغدو غير معتمد على المساعدة الأجنبية. في نهاية الحرب، تزاح العقبات من أمام الاستيراد، وتبدأ منافسة مدمرة للمزارع المحلي، لا يمكنه الانسحاب منها، من دون التضحية بجزء كبير من رأس ماله. والسياسة الأفضل للدولة ستكون، أن تضع ضريبة، تُخفّض تدريجياً، على استيراد الذرة الأجنبية، لعدد محدد من السنين، لكي تعطي المزارع المحلي فرصة لسحب رأسماله تدريجياً من الأرض.[1] وفي عمله هكذا، ربما لا يقوم البلد بالتوزيع الأكثر فائدة لرأسماله، لكن الضريبة المؤقتة التي كانت تخضع لها، ستكون لصالح طبقة خاصة، كان توزيع رأسمالها مفيداً جداً في تأمين إمدادات الغذاء عندما كان الاستيراد متوقفاً. إذا تلت هذه الجهود في فترة

[1] في المجلد الأخير في الإضافة إلى الموسوعة البريطانية، مادة "قوانين الذرة والتجارة" توجد المقترحات والملاحظات الرائعة التالية: "إذا فكرنا في أية فترة في المستقبل باقتفاء خطواتنا، لكي نعطي وقتاً لسحب رأس المال من حراثة أراضينا الفقيرة ونستثمره في توظيفات أكثر ربحية، وسلم تقليص تدريجي للضرائب التي يمكن أن تُقّر. السعر الذي يجب أن تعفى فيه الحبوب من الرسوم، يمكن أن تقدم لتقليصها من 80 شلناً، حدها الحالي بـ 4 شلنات أو 5 شلنات للربعة سنوياً، حتى تصل 50 شلناً، عندما يكون بإمكان المرافئ أن تفتح بأمان والنظام التقييدي يلغى إلى الأبد. عندما سيحدث هذا الحدث السعيد، لن تكون ثمة ضرورة لقسر الطبيعة. رأس المال ومشروع البلد ستستدير إلى هذه الأقسام في الصناعة التي يمكننا وضعنا المادي أو خصائصنا الوطنية أو مؤسساتنا السياسية أن نمارسه. ذرة بولندا والقطن الخام في كارولينا، سيتم مبادلتها مقابل سلع برمنغهام وموسلين غلاسكو. الروح التجارية الحقيقية، التي تحمي بشكل دائم ملكية الأمم غير منسجمة بالكامل مع السياسة العمياء والضحلة للاحتكار. إن أمم الأرض مثل أقاليم المملكة نفسها – الاتصال الحر وغير المقيد هو على حد سواء منتج للفائدة العامة والمحلية. المادة كلها تستحق الانتباه، إنها تعليمية ومكتوبة ببراعة وتبين أن المؤلف قد امتلك الموضوع بالكامل.

الطوارئ مخاطرة الإفلاس في نهاية الوضع الصعب، فرأس المال سينأى بنفسه من توظيف كهذا. علاوة على الأرباح العادية في الأسهم، يتوقع المزارعون أن يُعوّضوا على مجازفتهم التي جلبوها على أنفسهم بتدفق الذرة المفاجئ، و، لذلك، السعر للمستهلك، في الفصول التي يكون فيها محتاجاً إلى التموين سيعزز، ليس فقط بالكلفة الأعلى لزراعة الذرة في الوطن، بل بواسطة التأمين الذي سيكون عليه أن يدفعه، في السعر، مقابل المجازفة الخاصة التي تعرض لها هذا التوظيف لرأس المال. وعلى الرغم من ذلك، عندئذٍ، سيكون ذلك أكثر إنتاجية لثروة البلد، مهما تكن تضحية رأس المال التي يمكن أن تكون قد حصلت، ربما يُنصح بفرض ضريبة لسنوات عدة لمقابل السماح باستيراد الذرة الرخيصة.

في دراسة مسألة الريع، وجدنا، أنه مع كل زيادة في إمداد الذرة، ومع الانخفاض التالي لسعرها، سيُسحَب رأس المال من الأرض الأكثر فقراً؛ والأرض ذات الوصف الأفضل، التي لن تدفع عندئذٍ ريعاً، ستغدو المعيار الذي سينظم به سعر الذرة الطبيعي. أرض النوعية الرديئة، التي يمكن تصنيفها بالرقم 6، يمكن أن تُحرَث بـ 4 جنيهات للربعة؛ والأرض رقم 5 بـ 3 جنيهات وعشر شلنات؛ والأرض رقم 4 بـ 3 جنيهات وهلم جرا. إذا انخفض سعر الذرة، نتيجة وفرة الذرة الدائمة، إلى 3 جنيه وعشرة شلنات، فإن رأس المال المستخدم في الرقم 6 سيتوقف عن التوظيف؛ لأنه فقط عندما كان سعر الذرة بـ 4 جنيه كان بالإمكان إحراز أرباح عامة، حتى من دون دفع ريع: وسيكون، بالتالي، الانسحاب إلى صناعة تلك السلع التي ستشتري وتستورد كل الذرة التي كانت تُزرَع في الرقم 6. في هذا التوظيف سيكون ذلك بالضرورة أكثر إنتاجية لمالكه، أو لن يُسحَب من الآخر: لأنه إذا لم يستطع الحصول على الذرة بشرائها بسلعة صنعها أكثر مما كان يكسب من الأرض التي لم يدفع ريعاً مقابلها، فإن سعره لا يمكن أن يكون أدنى من 4 جنيهات.

لكن، قيل، لا يمكن سحب رأس المال من الأرض، لأن ذلك يأخذ شكل النفقات التي لا تمكن استعادتها، مثل التسميد والتسييج والتجفيف وغير ذلك، التي يتعذر بالضرورة فصلها عن الأرض. هذا إلى درجة ما صحيح؛ لكن رأس المال الذي يتكون من الماشية والأغنام والتبن وأكداس الذرة والعربات وغيرها، يمكن أن يُسحَب، وتغدو دائماً مسألة حساب، ما إذا كانت هذه ستستمر بالاستخدام على الأرض، على الرغم من سعر الذرة المتدني أو ما إذا كانت ستباع وتحوّل قيمتها إلى توظيف آخر.

ومع ذلك، لنفترض أن الواقع كما ذُكِر، وأنه لا يمكن سحب أي جزء من رأس المال؛[1] فإن المزارع سيستمر بزراعة الذرة، وبدقة الكمية نفسها، مهما كان سعر المبيع؛ لأنه ليس من مصلحته أن ينتج كمية أقل، وإذا فعل ذلك ليوظف رأس ماله، فلن يحرز منها عائداً البتة. لا يمكن استيراد الذرة، لأنه لن يبيعها بسعر أقل من 3 جنيهات وعشرة شلنات، مفضلاً ألا يبيعها على الإطلاق، وبافتراض أن المستورد لن يستطيع أن يبيعها بسعر أقل من ذلك. إذن على الرغم من أن المزارعين الذين حرثوا هذه النوعية من الأرض، سيتأذون من دون شك بسبب الانخفاض في القيمة القابلة للتبادل في السلعة التي أنتجوها ــ كيف

[1] مهما يغدو رأس المال الثابت على الأرض، يجب أن يكون بالضرورة لمالك الأرض، وليس المستأجرين، عند انتهاء عقود الريع. ومهما كان التعويض الذي يمكن لمالك الأرض أن يستلمه مقابل رأس ماله، عن إعادة تأجير أرضه، سوف يظهر في شكل الريع؛ لكن لن يدفع أي ريع، إذا، يمكن الحصول على 1000 ربعة بتوظيف رأس مال معين، وإذا كانت هذه الأرض، بتوظيف رأس المال نفسه، ستجني 1.100 ربعة، الـ 100 ربعة ستذهب بالضرورة إلى الريع، لكن إذا بالإمكان الحصول على 1.200 ربعة من الخارج، عندئذٍ ستخرج هذه الأرض من التداول لأنها لا تجني حتى المعدل العام للربح. لكن هذه ليست سلبية، مهما يكن رأس المال الذي يمكن أن يكون قد أنفق على الأرض. رأس المال هذا ينفق بهدف زيادة الإنتاج – أنه، ينبغي أن نتذكر، تلك هي الغاية؛ وما هو مهم عندئذٍ هل يمكن أن يكون ذلك للمجتمع، سواء نصف رأس مالها انخفضت قيمته، أو حتى أن يتبدد، إذا حصلوا على كمية سنوية أكبر من الإنتاج؟ هؤلاء الذين يتأسفون على فقدان رأس المال في هذه الحالة، هم من يضحي بالغاية من أجل الوسيلة.

سيتأثر هذا البلد؟ يجب أن نمتلك بالضبط الكمية نفسها من كل سلعة منتجة، لكن المنتج الخام والذرة ستباع بسعر أرخص كثيراً ـ رأس مال بلد معين يتكون من سلعه، وبما أن هذه ستكون هي نفسها كما قبل، فإن إعادة الإنتاج ستستمر بالمعدل نفسه. وهذا السعر المنخفض للذرة، في كل حال، لن يقدم إلا الأرباح المعتادة للسهم إلى الأرض في الرقم 5، التي لن تدفع ريعاً عندئذٍ، والريع في كل الأرض الأفضل سينخفض؛ وستنخفض الأجور أيضاً، وتزداد الأرباح.

مهما أمكن لسعر الذرة المنخفض أن يتدنى: إذا لم يكن لرأس المال القدرة على الانتقال من الأرض، ولم يرتفع الطلب، فلن يحدث استيراد، لأن الكمية نفسها كما في السابق ستُنتَج في الوطن. وعلى الرغم من أنه سيكون هناك تقسيم مختلف للمنتَج، وبعض الطبقات ستستفيد وأخرى ستتضرر، فإن تراكم الإنتاج سيكون هو نفسه بالضبط، والأمة بمجملها لن تكون أغنى ولا أفقر.

لكن ثمة دائماً هذه الميزة الناجمة عن سعر الذرة المنخفض نسبياً ــ أن تقسيم الإنتاج الفعلي يحتمل أن يزيد التمويل للحفاظ على العمل بقدر ما سيحصَّص أكثر، تحت اسم الربح، للطبقة المنتجة، وأقل تحت اسم الريع للطبقة غير المنتجة.

وهذا صحيح، حتى ولو لم يكن ثمة إمكانية لسحب رأس المال من الأرض، ويجب أن يوظَّف هناك، أو لا يُستخدَم على الإطلاق: لكن إذا كان بالإمكان سحب جزء كبير من رأس المال، كما حدث بوضوح، فلن يُسحَب إلا، عندما يجني مالكه بواسطة سحبه أكثر مما سيعاني من بقائه حيث كان؛ وعندئذٍ لن يسحب إلا عندما يمكن أن يوظَّف في مكان آخر بطريقة أكثر إنتاجية لكل من المالك والناس. إنه يوافق على إغراق ذلك الجزء من رأس ماله الذي لا يمكن فصله عن الأرض، لأنه بذلك الجزء الذي يستطيع أن ينقله، يمكنه أن يحرز قيمة أكبر، وكمية أكبر من المنتج الخام، أكثر منه لو لم يغرق هذا الجزء من رأس المال. وحالته هذه مماثلة بالضبط لحال رجل أقام آلة في مصنعه بكلفة

كبيرة، آلة تحسنت كثيراً بعد ذلك بالمزيد من الابتكارات الحديثة، إلى درجة أن السلع التي صنعها أغرقت القيمة كثيراً. ستكون المسألة قضية حساب بالكامل معه حول ما إذا كان عليه التخلي عن الآلة القديمة، أو يستمر بإفادة نفسه بقواه الضعيفة نسبياً. من، في ظروف كهذه، سيحذره من الامتناع عن استخدام الآلة الأفضل، لأنها ستفسد أو تنهي قيمة الآلة القديمة؟ لكن هذا برهان هؤلاء الذين يتمنون لنا أن نمنع استيراد الذرة، لأن ذلك سيفسد أو ينهي ذلك الجزء من رأس مال المزارع الذي سيغرق الأرض إلى الأبد. إنهم لا يرون أن غاية التجارة كلها هي زيادة الإنتاج، وأنه بزيادة الإنتاج، مع أنك قد تسبب خسارة جزئية، فإنك تزيد السعادة العامة. ليكونوا منسجمين مع أنفسهم، يجب أن يسعوا إلى اللحاق بكل التحسينات في الزراعة والصناعات وكل الابتكارات في الآلات؛ لأن هذه تسهم في الوفرة العامة، ولذلك في السعادة العامة، إنهم لا يفشلون أبداً، لحظة إنتاجهم، أن يفسدوا أو ينهوا قيمة جزء من رأس المال الموجود لدى المزارعين والصناعيين.[1]

إن الزراعة، مثل بقية المهن الأخرى، ولاسيما في بلد تجاري، تخضع لرد فعل، الذي، في اتجاه معاكس، يسبق فعل محفز قوي. وهكذا، عندما تعيق حرب استيراد الذرة، فسعرها العالي التالي يجتذب رأس المال إلى الأرض، من الأرباح الكبيرة التي يحققها توظيف كهذا، ربما سيسبب هذا توظيف المزيد من رأس المال والكثير من المنتج الخام سيجلب إلى السوق أكثر مما يحتاج طلب البلد. وفي هذه الحال، سينخفض سعر الذرة بتأثير إغراق السوق بها، والكثير من الصعوبة الزراعية سيتولد، حتى يتوافق العرض العام مع مستوى الطلب العام.

---

(1) بين الأكثر براعة في المطبوعات، حول وقاحة تقييد استيراد الذرة، يمكن تصنيف عمل الميجور تورنز "مقالة حول تجارة الذرة الخارجية. تبدو حججه بالنسبة لي يجب ألا يُرَدّ عليها، وأنها لا يمكن حلها.

# الفصل العشرون

# القيمة والثروات، صفاتها المميزة

يقول آدم سميث: "يكون الإنسان غنياً أو فقيراً، تبعاً للدرجة التي يستطيع فيها التمتع بالحاجات الضرورية ووسائل الراحة ومتع الحياة الإنسانية."

إذن، القيمة تختلف بشكل أساسي من الثروات، لأن القيمة لا تعتمد على الوفرة، بل على صعوبة أو سهولة الإنتاج. عمل مليون رجل في الصناعات، سينتج دائماً القيمة نفسها، لكنه لن ينتج دائماً الثروات نفسها. باختراع الآلة أو بتحسينات المهارة، أو بتقسيم أفضل للعمل، أو باكتشاف أسواق جديدة، حيث يمكن أن تعقد صفقات أكثر فائدة، مليون نسمة يمكن أن ينتجوا مثلين أو ثلاثة أمثال مجموع ثروات الضرورات ووسائل الراحة ومتع الحياة في إحدى حالات المجتمع، الذي يستطيعون إنتاجه في حالة أخرى، لكنهم لن يضيفوا من ذلك الحساب أي شيء إلى القيمة، لأن كل شيء يرتفع أو ينخفض في القيمة بما يتناسب مع سهولة أو صعوبة إنتاجه، أو، في تعبير آخر، بما يتناسب مع حجم العمل المستخدم في إنتاجه. لنفترض أنه برأس مال معين، أنتج عمل عدد من الناس 1000 زوج من الجوارب، وأنه بالابتكارات في الآلة، يستطيع العدد نفسه من الناس أن ينتج 2000 زوج، أو أنه يمكنهم الاستمرار بإنتاج 1000 زوج من الجوارب بالإضافة إلى إنتاج 500 قبعة؛ عندئذٍ لن تكون قيمة 2000 زوج من الجوارب أو الـ 1000 من الجوارب و500 قبعة لا أكثر ولا أقل من قيمة تلك الـ 1000 زوج من الجوارب قبل إدخال الآلة، لأنهم ينتجون الكمية نفسها من العمل. لكن قيمة الكتلة العامة للسلع ستتقلص على الرغم من ذلك، لأنه، رغم قيمة الكمية الزائدة المنتجة، بنتيجة التطوير، ستكون مثل القيمة بالضبط التي كانت للكمية الأقل المنتجة، لو لم يحدث التطوير، وتأثير يحدث أيضاً في جزء السلع

الذي لم يُستهلَك، الذي صُنِّع قبل التطوير؛ قيمة هذه السلع ستنخفض بقدر ما يجب أن تنخفض إلى المستوى، كمية مقابل كمية، من كل السلع المنتجة تحت كل فوائد التطوير. والمجتمع سيمتلك مقداراً أقل من القيمة على الرغم من الكمية الزائدة من السلع، وعلى الرغم من الثروات الزائدة ووسائل راحتها الزائدة. وبزيادة تسهيل إنتاجها باستمرار، نحن نقلص باستمرار قيمة بعض السلع قبل أن تنتج، مع أنه بالوسيلة نفسها ليس فقط لا نضيف قيمة إلى الثروات الوطنية، بل أيضاً إلى قوة الإنتاج في المستقبل. برزت كثير من الأخطاء في الاقتصاد السياسي بسبب أخطاء في هذا الموضوع، باعتبار زيادة ما في الثروات، وزيادة ما في القيمة، تعني الشيء نفسه، ومن أفكار ليس لها أساس في ما يكوِّن مقياس القيمة. يرى أحدهم أن المال مقياس للقيمة، وأمة ما تزداد غنى أو فقراً، تبعاً له، بما يتناسب مع سلعها من كل الأنواع التي يستطيع أن تبادلها بمال أكثر أو أقل. ويمثل آخرون أن المال وسيلة ملائمة جداً لغرض المقايضة، لكنه ليس مقياساً صحيحاً لتقدير قيمة الأشياء الأخرى؛ والمقياس الحقيقي لتقدير القيمة بالنسبة لهم، هو الذرة،[1] والبلد يكون غنياً أو فقيراً، تبعاً لسلعه التي تمكن مبادلتها بذرة أكثر أو أقل.[2] وهناك آخرون أيضاً، الذين يرون أن البلد يكون غنياً أو فقيراً، تبعاً لحجم العمل الذي يمكن أن تشتريه. لكن لماذا يجب أن يكون الذهب، أو الذرة، أو العمل، هو المقياس المعياري للقيمة، أكثر من الفحم الحجري أو الحديد؟ أو أكثر من الألبسة والصابون والشموع والضرورات

---

[1] يقول آدم سميث: "ذلك الفرق بين السعر الحقيقي والاسمي للسلع والعمل، ليس مهماً للتخمين المجرد، لكنه أحياناً يكون ذا فائدة كبيرة في الممارسة." اتفق معه؛ لكن السعر الحقيقي للعمل والسلع، لم يعودا مؤكدين من خلال سعرها في السلع، مقياس آدم سميث الحقيقي، أكثر من سعرها في الذهب والفضة، مقياسه الاسمي. العامل يعطي سعراً عالياً في الحقيقة مقابل عمله. عندما تشتري أجوره منتجاً تطلب قدراً كبيراً من العمل.

[2] في المجلد الأول، ص. 108، يستنتج السيد م. ساي أن الفضة الآن له القيمة نفسها، كما في عهد لويس الرابع عشر، "لأن الكمية نفسها من الفضة ستشتري الكمية نفسها من الذرة."

الأخرى للعامل؟ أو لماذا، باختصار، يجب أن تكون أية سلعة، أو كل السلع معاً، معياراً، عندما يخضع هذا المعيار نفسه للتقلبات في القيمة؟ الذرة، بالإضافة إلى الذهب، ربما من صعوبة الإنتاج أو سهولته، تتفاوت قيمتهما بين 10 و20 أو 30%، بالنسبة إلى أشياء أخرى؛ لماذا يجب دائماً أن نقول: إن القيمة هي تلك الأشياء الأخرى التي تنوعت، وليس الذرة؟ لأن السلعة هي وحدها الثابتة، التي تحتاج، في كل الأوقات، إلى بذل الجهد والعمل نفسه لإنتاجها. عن سلعة كهذه ليس لدينا معرفة، لكن ربما أمكننا افتراضياً أن نبرهن ونتكلم عنها، كما لو كنا نمتلكها، وقد نستطيع أن نحسن معرفتنا للعلم، بأن نبين بجلاء عدم قابلية التطبيق المطلقة لكل المعايير التي تمَّ تبنيها حتى الآن. لكن افتراض أيٍ من هذه هو معيار صحيح للقيمة، يظل ليس معياراً للثروات، لأن الثروات لا تعتمد على القيمة. فالمرء يكون غنياً أو فقيراً تبعاً لوفرة الضروريات والرفاهيات التي يستطيع أن يطلبها، وسواء كانت القيمة التبادلية لهذه مقابل المال أو الذرة أو العمل، وسواء كانت عالية أو متدنية، فستسهم على نحوٍ متساوٍ في متعة مالكها. والأمر عبر دحض فكرتي القيمة والثروة، أو الثروات التي أكدت أنه بتقليص كمية السلع، ذلك أن نشير إلى الضرورات ووسائل الراحة ومتع الحياة الإنسانية، الثروات قد تزداد إذا كانت القيمة هي مقياس الثروات هذا لا يمكن أن يُنكَر، لأنه بندرة قيمة السلع تُرفَع؛ لكن إذا كان آدم سميث مصيباً، إذا كانت الثروات تتكون من الضروريات والمتع، فعندئذٍ، لا يمكن زيادتها بتخفيض الكمية.

هذا صحيح، أن المرء يكون غنياً عندما يمتلك سلعة نادرة، اذا استطاع أن يطلب بواسطتها أشياء ضرورية لحياة الإنسان ومتعه أكثر: لكن لما كان المخزون العام الذي تسحب منه ثروات المرء، الذي يتقلص في الكمية، لأن الجميع يأخذون منه، فلا بد أن حصص آخرين تتقلص بالضرورة بما يتناسب مع هذا الفرد المفضل القادر على تحصيص نفسه بكمية أكبر.

دع الماء يغدو نادراً، يقول اللورد لودر دايل Lord Lauderdale، وتكون مملوكة حصرياً لفرد ما، وأنت ستزيد ثرواته، لأنه ستكون للماء قيمة عندئذٍ؛ وإذا كانت الثروة هي تراكم الثروات الفردية، فستزيد الثروة بالوسيلة نفسها أيضاً. مما لا ريب فيه ستزيد ثروات هذا الفرد، لكن ما دام المزارع يجب أن يبيع جزءاً من ذرته، والحذّاء جزءاً من أحذيته، وسيتخلى الجميع عن جزء مما يمتلكونه لغرض وحيد هو تموين أنفسهم بالماء، التي كانوا يحصلون عليها بلا مقابل، فسيغدون أكثر فقراً بقدر كمية السلع التي هم مُلزمون على تكريسها لهذا الغرض، ومالك الماء يستفيد قدر خسارتهم تماماً. إن الكمية نفسها من الماء والكمية نفسها من السلع، يتمتع بها المجتمع كله، لكنها تُوزَّع بطريقة مختلفة. وهذا، في كل حال، يفترض أن يكون احتكاراً للماء أكثر منه ندرة فيه. إذا كان ذلك ندرة، عندئذٍ ثروات البلد والأفراد ستتقلص عملياً، بقدر ما يُحرَم من جزء من متعه. فالمزارع لن يمتلك كمية أقل من الذرة لمقايضته بسلع أخرى التي قد تكون ضرورية أو مرغوبة لديه وحسب، لكنه، وكل فرد آخر، سيخفض متعته بإحدى وسائل الراحة الأكثر أهمية. ولن يكون هناك توزيع مختلف للثروات وحسب، بل خسارة فعلية في الثروة.

إذن، يمكن القول عن بلدين يمتلكان بالضبط الكمية نفسها من كل الضروريات ووسائل الراحة في الحياة، أنهما غنيان على نحو متساوٍ، لكن قيمة ثرواتهما الخاصة ستعتمد على الصعوبة والسهولة النسبية في إنتاج تلك الثروات، لأنه إذا كان على جزء محسَّن من الآلة أن يمكنّا من صنع زوجين من الجوارب، بدلاً من واحد، من دون عمل إضافي، فضعف الكمية سيتم التخلي عنها في التبادل مقابل ياردة من القماش. وإذا حدث تحسين مماثل في صناعة النسيج، فسيتم تبادل الجوارب والنسيج في المعدلات نفسها كما في السابق، لكن قيمتهما ستنخفض، لأنهما في التبادل مقابل القبعات أو مقابل الذهب، أو سلع أخرى في العموم، يجب تقديم ضعف الكمية التي كانت تُقدَّم في السابق. وإذا

امتد التحسين إلى إنتاج الذهب وكل السلع الأخرى، وكل السلع ستستعيد نسبها السابقة. ستُضاعَف كمية السلع المنتجة سنوياً في البلد، ولذلك فثروة البلد ستُضاعَف، لكن هذه الثروة لن تزداد في القيمة.

على الرغم من أن آدم سميث قد قدم الوصف الصحيح للثروات، الذي نوهت إليه أكثر من مرة، فإنه بعد ذلك يوضحها بطريقة مختلفة، ويقول: "الإنسان يكون غنياً أو فقيراً تبعاً لكمية العمل التي يمكنه أن يقدمها للشراء." الآن، هذا الوصف يختلف جوهرياً عن الآخر، وهذا بالتأكيد غير صحيح: لأنه، لنفترض أن المناجم كان ينبغي أن تغدو أكثر إنتاجية، وهكذا الذهب والفضة انخفضت قيمتهما، بسبب سهولة إنتاجهما، أو أن المخمل يصنع بعمل أقل من السابق، إلى حد أن قيمته ستنخفض إلى النصف، ثروات كل هؤلاء الذين اشتروا هذه السلع ستزداد، أحدهم قد يزيد كمية أطباقه، وآخر قد يشتري ضعف كمية المخمل، لكن بامتلاك تلك الأطباق والمخمل الإضافي، لا يمكنهما استخدام عمل أكثر من السابق؛ لأنه، بما أن القيمة التبادلية للمخمل والطبق ستنخفض، يجب أن تنقسم على نحو متناسب مع أكثر هذه الأشياء من الثروات لشراء عمل يوم واحد. والثروات، إذن، لا يمكن تقديرها بكمية العمل الذي يمكن أن تشتريه.

مما قيل آنفاً، سيُرى أن ثروة أي بلد قد تزداد بطريقتين. يمكن أن تزداد باستخدام جزء أكبر من العائد في الحفاظ على العمل المنتج ـ الذي لن يضاف إلى الكمية وحسب، بل إلى قيمة كتلة السلع أيضاً، أو يمكن أن تزداد، من دون استخدام أي كمية إضافية من العمل، بجعل الكمية نفسها أكثر إنتاجية ـ التي تضاف إلى الوفرة، لكن ليس إلى قيمة السلع.

في الحال الأولى، البلد لن يغدو غنياً وحسب، بل قيمة ثرواته ستزداد. سيغدو غنياً بالاقتصاد، بتقليص نفقاته على أشياء الرفاهية ووسائل المتعة، وتوظيف هذه الادخارات في إعادة الإنتاج.

وفي الحال الثانية، ليس بالضرورة أن يكون هناك لا تخفيض إنفاق على الرفاهيات والمسرات، أو زيادة كمية العمل المنتج المستخدم، لكن بالعمل نفسه سيُنتَج أكثر؛ الثروة ستزداد، لكن ليس يالقيمة. من هذين الأسلوبين لزيادة الثروة، ينبغي تفضيل الثاني، ما دام ينتج النتيجة نفسها من دون حرمان وتخفيض الرفاهيات، التي لا يمكن أن تخفق في مرافقة الأسلوب الأول. رأس المال جزء من ثروة أي بلد، يستخدم بهدف إنتاج المستقبل، ويمكن أن يُزاد في الطريقة نفسها التي زيدت فيها الثروة. وسيكون أي رأسمال إضافي فعالاً في إنتاج ثروة المستقبل سواء أُحرِز من تحسينات في المهارة والآلة، أو من استخدام المزيد من العائد في إعادة الإنتاج؛ لأن الثروة تعتمد دائماً على كمية السلع المنتجة، من دون أي اعتبار إلى سهولة الإنتاج بالأدوات المستخدمة. ستحفظ كمية معينة من الأنسجة والمؤن وتستخدم العدد نفسه من العمال ولذلك ستحصل على كمية العمل نفسها التي يجب توظَّف؛ سواء أنتِجت بعمل 100 عامل أو 200 عامل؛ لكنها ستكون ضعف القيمة لو استخدم 200 عامل لإنتاجها.

يبدو لي أن السيد ساي M. Say، على الرغم من التصويبات التي قام بها في الطبعة الرابعة والأخيرة لعمله، "مبحث في الاقتصاد السياسي،" كان فردياً وغير موفق في تعريفه للثروات والقيمة. هو يرى أن هذين المصطلحين مترادفان، وأن إنساناً ما يكون غنياً بقدر ما يزيد قيمة ممتلكاته، ويتمكن من طلب وفرة من السلع. "قيمة المداخيل إذن تزداد،" كما يلاحظ، "إذا استطاعت أن تحقق كمية أكبر من المنتجات، هي لا تعطي أهمية إلى الوسائل المستخدمة." وفقاً لـ السيد ساي، إذا تضاعفت صعوبة إنتاج النسيج، وبالتالي كان ينبغي تبادل النسيج بضعف كمية السلع التي استبدل بها في السابق، فستكون قيمته مضاعفة، وهذا ما أعطيه موافقتي الكاملة؛ لكن إذا كان هناك أي سهولة غير معتادة في إنتاج هذه السلع، ولا صعوبة زائدة في إنتاج النسيج، والنسيج ينبغي بالتالي أن يُبادَل كما في السابق مقابل ضعف القيمة، يظل السيد ساي يقول إن قيمة

النسيج تضاعفت، بينما تبعاً لوجهة نظري في الموضوع، كان عليه أن يقول، يحتفظ النسيج بقيمته السابقة، وانخفضت قيمة هذه السلع الخاصة إلى نصف قيمتها السابقة. لئلا يكون السيد ساي غير منسجم مع نفسه عندما يقول، إنه بتسهيل الإنتاج، يمكن إنتاج كيسين من الذرة بالأداة نفسها التي كانت تنتج واحداً في السابق وإن كل كيس سينخفض بالنتيجة إلى نصف قيمته السابقة، وعلاوة على ذلك يؤكد أن بائع النسيج الذي يبادل نسيجه مقابل كيسين من الذرة، سيحصل على ضعف القيمة التي كان يحصل عليها سابقاً، عندما لم يكن يستطيع أن يحصل إلا على كيس واحد في التبادل مقابل نسيجه. إذا كان كيسان بقيمة ذلك الكيس في السابق، فإنه بجلاء يحصل على القيمة نفسها لا أكثر، إنه يحصل، في الحقيقة، على ضعف ثروات تضاعف كمية المنفعة ـ تضاعف الكمية التي يدعوها آدم سميث القيمة الاستعمالية، لكنها لا تضاعف كمية القيمة، ولذلك لا يستطيع السيد ساي أن يكون مصيباً في اعتبار أن القيمة والثروات والمنفعة مترادفات. في الحقيقة، توجد أجزاء كثيرة في عمل السيد ساي التي يمكنني أن أشير إليها بثقة في تأييد النظرية التي أدافع عنها. في ما يخص الفارق الجوهري بين القيمة والثروات، على الرغم من أنه يجب الاعتراف بأن هناك فقرات أخرى كثيرة يُدافَع فيها عن نظرية مضادة. هذه المقاطع لا أستطيع قبولها، وسأوضحها بوضع أحدها في مواجهة الآخر، التي يمكن للسيد ساي، إذا كان سيفعل لي معروفاً أن يلحظ هذه التعليقات في أية طبعة في المستقبل لعمله، ويعطي مثل هذه الإيضاحات لوجهات نظره ما يمكن أن يزيل الصعوبة، التي يشعر آخرون كثر، مثلي، في محاولاتنا أنها تفسرها.

1. في تبادل منتجين، في الواقع لن نبادل إلا الخدمات المنتجة التي خدمت بجعلها تطلق صريراً... ... ص. 504.

2. لا توجد ندرة حقيقية بل تلك التي تنشأ من كلفة الإنتاج. الشيء النادر حقيقة، هو ذلك الذي يكلف كثيراً لإنتاجه... ... ص 457.

3. قيمة كل الخدمات المنتجة التي يجب أن تُستَهلك لصنع أي منتج، هي التي تكون كلفة إنتاج ذلك المنتج... ... ص 505.
4. المنفعة هي التي تحدد الطلب على سلعة ما، لكن كلفة إنتاجها هي التي تحدد مدى الطلب عليها. عندما لا ترفع منفعتها قيمتها إلى مستوى كلفة الإنتاج، يكون الشيء لا يساوي ما يكلف؛ هذا برهان على أن الخدمات المنتجة قد تُستخدَم لصنع سلعة ذات قيمة عالية. مالكو التمويلات المنتجة، لنقل ذلك، هؤلاء الذين يمتلكون ترتيب العمل أو رأس المال أو الأرض، هم دائماً منشغلون في مقارنة كلفة الإنتاج مع قيمة الأشياء المنتجة، أو التي تأتي إلى الشيء نفسه، في مقارنة قيمة السلع المختلفة مع بعضها بعضاً؛ لأن كلفة الإنتاج هي لا شيء آخر إلا قيمة الخدمات المنتجة، المستهلكة في تشكيل إنتاج ما، وقيمة الخدمة المنتجة هي لا شيء آخر غير قيمة السلعة، التي هي النتيجة. قيمة سلعة ما، قيمة خدمة منتجة ما، قيمة كلفة الإنتاج في كل شيء، إذن، القيم المتماثلة عندما يُترَك كل شيء لمساره الطبيعي.
5. قيمة المداخيل إذن، تزداد، إذا كان بإمكانها أن تحرز كمية إنتاج أكبر (هي لا تهتم بالوسيلة المستخدمة).
6. السعر هو مقياس قيمة الأشياء، وقيمتها هي مقياس منفعتها. المجلد 1 ... ... ص 4.
7. التبادلات التي تجري بحرية، تظهر في الزمن والمكان وحال المجتمع الذي نحن فيه، والقيمة التي يعطيها الناس للأشياء المتبادلَة... ... ص 466.
8. أن تنتج يعني أن تخلق قيمة، بخلق منفعة في شيء ما أو زيادة تلك المنفعة، وبواسطة ذلك تؤسس طلباً لها، يكون هو السبب الأول لقيمتها. المجلد 2 ... ... ص 487.

9. المنفعة المبتكرة تكوّن منتجاً. القيمة التبادلية التي تنتج، هي مقياس هذه المنفعة فقط، ومقياس الإنتاج الذي حدث... ... ص 490.
10. المنفعة التي يجدها شعب بلد معين في منتج ما لا يمكن أن تُقدّر بطريقة أخرى غير السعر الذي أعطاها لها ذلك الشعب ... ... ص 502.
11. هذا السعر، هو مقياس المنفعة، الذي يمتلكه في حكم الناس، في الإشباع الذي يُشتَقّ من استهلاكها، لأنهم لن يفضلوا استهلاك هذه المنفعة، إذا استطاعوا أن يحصلوا بهذا السعر الذي هو الكلفة على منفعة توفر لهم إشباعاً أكثر... ... ص. 506.
12. كمية كل السلع الأخرى التي يستطيع أي فرد أن يحصل عليها مباشرة في تبادل مقابل سلعة هو يرغب أن يبيعها، هي في كل الأوقات قيمة ينبغي ألا تكون موضوع نزاع. المجلد 2 ... ... ص 4.

إذا لم توجد ندرة غير تلك التي تبرز من كلفة الإنتاج، (راجع الملاحظة 2) كيف يمكن أن يقال إن سلعة ما ترتفع قيمتها، (راجع الملاحظة 5.) إذا لم ترتفع كلفة إنتاجها؟ وببساطة لأنها ستبادل مقابل أكثر من سلعة رخيصة مقابل أكثر من سلعة كلفة الإنتاج التي انخفضت؟ عندما أعطي 2000 مرة نسيج مقابل جنيه ذهبي أكثر مما أعطي مقابل جنيه حديدي، هل يثبت ذلك أنني أعلق فائدة أكثر 2000 مرة على الذهب مما أعلق على الحديد؟ بالتأكيد لا: هذا لا يثبت إلا كما أقر السيد ساي، (راجع الملاحظة 4.) أن كلفة إنتاج الذهب أكثر بـ 2000 مرة من كلفة إنتاج الحديد. إذا كانت كلفة إنتاج المعدنين هي نفسها، فيجب أن أدفع السعر نفسه مقابلهما؛ لكن إذا كانت المنفعة هي مقياس القيمة، فالأمر المحتمل هو أن عليّ أن أدفع أكثر مقابل الحديد. إنها منافسة المنتجين "الذين يستخدمون دائماً في مقارنة كلفة الإنتاج مع قيمة الشيء المنتج،" (راجع الملاحظة 4.) التي تنظم قيمة السلع المختلفة. إذن، إذا أعطيت شلناً واحداً مقابل

رغيف خبز، و 21 شلناً مقابل دجاجة حبش، فهذا ليس برهاناً على أن هذا في تقديري هو المقياس المقارن (النسبي) لمنفعتهما.

في الملاحظة رقم 4، لا يكاد يحتفظ السيد ساي بأي تغيير، إزاء النظرية التي أتبناها بخصوص القيمة. ففي خدماته المنتجة، هو يضمِّن الخدمات التي تقدمها الأرض ورأس المال والعمل؛ في نظريتي أنا لا أُضمِّن إلا رأس المال والعمل، وأستبعد الأرض كلية. ينشأ اختلافنا من الفكرة المختلفة التي نتخذها من الريع: أنا اعتبره دائماً كنتيجة لاحتكار جزئي، ليست في الحقيقة سعراً منظماً، بل الأحرى أحد تأثيراته. إذا تخلى ملاك الأرض عن الريع كله، أنا من رأي، أن السلع المنتجة على الأرض لن تكون أرخص ثمناً، لأن هناك دائماً جزءاً من السلع نفسها يُنتَج على الأرض، التي يدفع لها ريع أو يمكن أن يُدفَع، مثل المنتج الزائد الذي لا يكفي إلا لدفع أرباح الأسهم.

لنختم، على الرغم من أنه لا أحد أكثر ميلاً مني إلى التقدير العالي للفائدة التي تنتج لكل طبقات المستهلكين، من الوفرة الحقيقية ورخص السلع، إلا أنني لا أستطيع الموافقة مع السيد ساي، في تقدير قيمة سلعة ما، بوفرة السلع الأخرى التي يتم التبادل مقابلها؛ أنا من رأي الكاتب المميز، السيد ديستت دي تراسي M. Destutt de Tracy ، الذي يقول: إن "قياس أي شيء يعني أن نقارنه مع كمية محددة من ذلك الشيء نفسه الذي نتخذه مقياساً للمقارنة، مقابل الوحدة. فأن نقيس، يعني أن نؤكد طولاً ووزناً وقيمة، وأن نجد كم مرة تحتوي على أمتار وغرامات وفرنكات، باختصار، وحدات من الوصف ذاته." الفرنك ليس مقياساً لقيمة أي شيء، إلا لكمية من المعدن نفسه الذي صُنِعت منه الفرنكات، ما لم تكن الفرنكات والشيء الذي يجب أن يقاس، يمكن أن يشار إلى مقياس ما آخر هو مشترك بينهما. وهذا كما أظن، يمكن أن يكون، "لأنهما كلاهما نتيجة العمل." و، لذلك، إن العمل مقياس مشترك، يمكن أن تُقدَّر قيمته الحقيقية والنسبية. وهذا أيضاً، أنا سعيد لأقول، يبدو أنه رأي السيد دستت دي

ترايسي.[1] فهو يقول، بما أنه من المؤكد أن قدراتنا الجسدية والأخلاقية هي وحدها ثرواتنا الأصلية، واستخدام هذه القدرات، العمل من نوع ما، هو ثروتنا الأصلية الوحيدة، وأنه دائماً من هذا الاستخدام، أن كل هذه الأشياء تخلق ما ندعوه ثروات، هذه هي الأكثر ضرورة، بالإضافة إلى هذه التي هي الأكثر قبولاً بكل معنى الكلمة. وإنه لمن المؤكد أيضاً، أن كل هذه الأشياء لا تمثل إلا العمل الذي خلقها، وإذا كانت تمتلك قيمة؛ أو حتى قيمتين مميزتين، لا يمكننا أن تشتقها إلا من ذلك العمل الذي تنبثق منه."

إن السيد ساي، في الحديث عن الفضائل والعيوب في عمل آدم سميث العظيم، يعزو إليه، كخطأ، أنه، هو يعزو إلى عمل الإنسان وحده، قوة إنتاج القيمة. يبين تحليل أكثر صحة لنا أن القيمة مدينة لفعل العمل، أو الأصح جهد الإنسان مقترناً بفعل تلك القوى التي تقدمها الطبيعة، وتلك التي يقدمها رأس المال. وجهله لهذا المبدأ منعه من بناء نظرية صحيحة لتأثير الآلة في إنتاج الثروات."

في تناقض مع رأي آدم سميث، يتحدث السيد ساي، في الفصل الرابع، عن القيمة التي تُعطى للسلع من العوامل الطبيعية، مثل الشمس والهواء والضغط الجوي وغيرها، التي هي أحياناً تعوِّض عمل الإنسان، وأحياناً تتزامن معه في الإنتاج.[2] لكن هذه العوامل الطبيعية، مع أنها تضيف كثيراً إلى القيمة

---

[1] عناصر الأيديولوجيا، المجلد الرابع، ص. 99. – في هذا العمل، السيد م. دي ترايسي قدم أطروحة مفيدة وبارعة حول المبادئ العامة للاقتصاد السياسي، وأنا آسف لاضطراري إلى إضافة أنه يؤيد، بمصدري، التعريفات التي قدمها السيد م. ساي لكلمات "القيمة" و"الثروات" و"المنفعة".

[2] "الرجل الأول الذي عرف كيف يليّن المعادن بواسطة النار، ليس من خلق القيمة التي تضيفها تلك العملية إلى المعدن المذاب. تلك القيمة هي نتيجة الفعل المادي للنار التي أضيفت إلى الصناعة ورأس المال لهؤلاء الذين وفروا لأنفسهم هذه المعرفة."

"من هذا الخطأ، استنتج آدم سميث هذه النتيجة المزيفة، أن قيمة كل كل المنتجات تمثل عمل الإنسان الحالي أو السابق، أو في تعبير آخر، أن الثروات لا شيء آخر غير العمل المتراكم، من التي، بنتيجة ثانية مزيفة بالمثل، العمل هو المقياس الوحيد للثروات، أو قيمة المنتجات." هذا ==

الاستعمالية، لكنها لا تضيف أية قيمة تبادلية، يتحدث عنها السيد ساي، إلى أية سلعة: حالما بمساعدة الآلة، أو معرفة الفلسفة الطبيعية، تلزم العوامل الطبيعية على أن تقوم بالعمل الذي يعمله الإنسان، تنتفي القيمة التبادلية لهذا العمل وفقاً لذلك. إذا أدار عشرة رجال مطحنة ذرة، وإذا اكتشف أنه بمساعدة الرياح أو الماء، يمكن توفير عمل هؤلاء الرجال، فسوف تنخفض قيمة الطحين الذي ينتج جزئياً بعمل المطحنة، بما يعادل كمية العمل الموفرة، والمجتمع سيكون أغنى بالسلع التي يمكن أن ينتجها عمل عشرة رجال، والاعتمادات المخصصة للحفاظ عليها لن يلحقها التلف إلى حد ما. إن السيد ساي يغفل باستمرار الفارق الأساسي الذي يوجد بين القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية.

يتهم السيد ساي الدكتور سميث بإغفال القيمة التي تعطيها العوامل الطبيعية والآلة للسلع لأنه اعتبر أن قيمة كل الأشياء مشتقة من عمل الإنسان، لكن لا يبدو لي أن هذا الاتهام مفهوم؛ لأن آدم سميث لم يحطّ من قيمة الخدمات التي تقدمها تلك العوامل لنا، لكنه يميز بدقة طبيعة القيمة التي تضيفها إلى السلع ـ إنها مفيدة لنا، بزيادة وفرة المنتجات، وجعل الناس أغنى، وإضافة قيمة إلى الاستعمال؛ لكنها ما دامت تقوم بعملها مجاناً، وما دام لا شيء يُدفَع مقابل الهواء والحرارة والماء، فإن المساعدة التي تقدمها لا تضيف شيئاً إلى القيمة التبادلية.

---

الاستنتاج الذي يستخلصه السيد م. ساي هو استنتاجه، وليس استنتاج الدكتور آدم سميث؛ إنه صحيح إذا لم يكن ثمة تمييز بين القيمة والثروات، وفي هذا المقطع لا يضع السيد م. ساي أي تمييز، لكن مع أن آدم سميث، الذي عرف الثروات بأنها تتكون من وفرة الحاجات الضرورية والأشياء الترفيهية وملذات الحياة الإنسانية، سيسمح لتلك الآلات والقوى الطبيعية التي قد تضيف الكثير إلى ثروات بلد ما، ولن يسمح أن تضيف أي شيء إلى قيمة تلك الثروات.

# الفصل الحادي والعشرون

# تأثيرات التراكم في الأرباح والفائدة

من البيان التي قدمناه عن أرباح السهم، يبدو أنه لن يخفض أي تراكم لرأس المال الأرباح بشكل دائم، ما لم يوجد سبب دائم لرفع الأجور. إذا ضوعفت الاعتمادات للحفاظ على العمل مرتين أو ثلاث أو أربع مرات، فلن تكون هناك أية صعوبة في توظيف العدد المطلوب من الأيدي العاملة لاستخدامها بتلك الاعتمادات؛ لكن بسبب الصعوبة المتزايدة في صنع شروط دائمة للغذاء في البلد، فإن اعتمادات القيمة نفسها ربما لن تحافظ على الكمية نفسها من العمل. إذا لم تُزَد أساسيات عيش العامل باستمرار بالسهولة نفسها، فقد لا يكون هناك تبدل دائم في معدل الربح أو الأجور، إلى أي مبلغ يتراكم فيه رأس المال. يعزو آدم سميث، في كل حال، ثبات انخفاض الأرباح إلى تراكم رأس المال. والمنافسة التي ستنشأ عن ذلك، من دون الإشارة إلى أية صعوبة زائدة في توفير الغذاء لعدد إضافي من العمال الذين سيستخدمهم رأس المال الإضافي. هو يقول: "تميل زيادة المخزون الذي يرفع الأجور، إلى تخفيض ربحه. عندما تستدير مخزونات الكثير من التجار الأثرياء إلى التجارة نفسها، ستميل منافستهم المتبادلة طبيعيا إلى تخفيض ربحها؛ وعندما توجد زيادة مماثلة في المخزون في التجارات المختلفة المستمرة في المجتمع نفسه، فالمنافسة نفسها يجب أن تنتج التأثير نفسه في الجميع. آدم سميث يتحدث هنا عن رفع الأجور، لكن ذلك ارتفاع مؤقت، ينبثق من الاعتمادات الزائدة قبل أن يزداد عدد السكان بالمعدل نفسه. أوضح السيد ساي، في كل حال، بطريقة مقنعة، أنه لا يوجد مبلغ من رأس المال يمكن ألا يُستخدَم في بلد ما، لأن الطلب لا يحدده غير الإنتاج. لا إنسان ينتج، إلا بقصد الاستهلاك أو البيع، ولا يبيع أبداً إلا بنية شراء سلعة أخرى، قد تكون مفيدة له فوراً، أو قد

تسهم بإنتاجه في المستقبل. إذن، عبر الإنتاج، يغدو، بالضرورة، إما مستهلكاً لسلعه، أو مشترياً ومستهلكاً لسلع شخص آخر. هذا ليس أن نفترض أنه ينبغي، لأي طول من الوقت أن لا تُطلَع على المعلومات بطريقة صحيحة عن السلع التي يمكنه أن ينتجها بأفضلية، للحصول على الشيء الذي كان في متناوله، أي، امتلاك سلع أخرى، و، لذلك، ليس محتملاً أن ينتج بشكل مستمر سلعة ليس عليها طلب.[1]

إذن، لا يمكن أن يكون هناك تراكم في بلد لأي مبلغ من رأس المال لا يمكن أن يُستخدَم بطريقة منتجة، إلى أن ترتفع الأجور عالياً نتيجة لارتفاع ثمن الأشياء الضرورية للحياة، وبالتالي يبقى القليل جداً لأرباح السهم، إلى درجة يتوقف فيها الدافع إلى التراكم.[2] أما في حين تكون أرباح السهم عالية، فسيكون لدى الناس دافع للادخار. ولأن لدى أي شخص رغبة لإشباع ما يفتقر إليه، سيكون لديه طلب سلعٍ أكثر، وسيكون ذلك طلباً فعالاً حينما يمتلك أية قيمة جديدة يقدمها مقابل إشباع تلك الرغبات. إذا أعطي لرجل عشرة آلاف باوند لرجل يمتلك مئة ألف جنيه في السنة، فلن يغلق عليها في خزانة، بل إما أن يزيد نفقاته بـ عشرة آلاف جنيه؛ أو يستخدمها هو نفسه بطريقة منتجة، أو يقرضها لشخص آخر لذلك الغرض، ؛ وفي أية حالة، سيزداد الطلب، على الرغم من أن

---

[1] يتكلم آدم سميث عن هولاند، كأنه يقدم مثالاً عن انخفاض الأرباح من تراكم رأس المال، ومن كل توظيف لأنه بالنتيجة يُحمَّل أكثر مما يحتمل. "الحكومة هناك تقترض بفائدة 2٪، والناس ذوو المكانة الجيدة بفائدة 3٪." لكن يجب أن نتذكر، أن هولندا مضطرة إلى استيراد كل الذرة التي تستهلكها تقريباً، وبفرض ضرائب عالية على الحاجات الضرورية للعامل، وهي رفعت أجور العمل أكثر. هذه الحقائق ستوضح كفاية المعدل المنخفض للأرباح والفائدة في هولندا.

[2] هل ما يلي منسجم مع مبدأ السيد ساي؟ "بقدر ما تكون الرساميل غير القابلة لإعادة الاستعمال وفيرة بما يتناسب مع مدى التوظيف لها، ينخفض معدل الفائدة على قروض رأس المال." – المجلد الثاني، ص. 108. إذا كان أي حجم لرأس المال يمكن أن يوظفه البلد، كيف يمكن أن نقول يجب أن يكون وفيراً، مقارنة مع حجم التوظيف له.

ذلك سيكون لأشياء مختلفة. إذا زاد نفقاته، فقد يكون مطلبه الفعلي للأبنية أو الأثاث أو بعض هذه الأشياء المريحة. وإذا وظف مبلغه 10.000جنيه بطريقة منتجة، فقد يكون مطلبه الفعلي للغذاء والألبسة والمواد الخام، التي قد تهيئ العمال للعمل؛ لكن ذلك سيكون طلباً.[1]

المنتجات تجلبها المنتجات دائماً، أو الخدمات؛ النقود هي مجرد وسيلة يتم بواسطتها التبادل. يمكن إنتاج كمّ كبير من سلعة خاصة قد يكون منها فائض في السوق، ربما لن تعوض رأس المال الذي أُنفِق عليها؛ لكن لا يمكن أن تكون الحال في ما يخص كل السلع؛ فالطلب على الذرة محدود بالأفواه التي لا بد ستأكلها، والطلب على الأحذية والمعاطف محدود بالأشخاص الذين سيرتدونها؛ لكن مع أنه جماعة ما أو جزء منها، قد يكون لديها الكثير من الذرة، وكثيرا من القبعات والأحذية قدر ما يستطيع أو يرغب أن يستهلك، والشيء نفسه لا يمكن أن يقال عن كل سلعة تنتجها الطبيعة أو الفن. بعضهم يستهلك نبيذا

[1] يقول آدم سميث، إنه "عندما يتجاوز إنتاج أي فرع خاص في الصناعة الطلب الذي يحتاج إليه بلد ما، يجب أن يرسل الفائض إلى الخارج، ويبادل بشيء آخر يوجد له طلب في الوطن. من دون مثل هذا التصدير جزء من العمل المنتج في البلد يتوقف، وقيمة منتجه السنوي تنخفض. منتج الأرض والعمل في بريطانيا العظمى عموماً الذرة والصوف والخردوات هي أكثر مما يحتاج إليه الطلب في السوق الوطنية. والجزء الغامض منها لذلك، يجب أن ترسل إلى الخارج وتقايض بأشياء أخرى يوجد لها طلب في الوطن. وفقط بواسطة هذا التصدير، يمكن لهذا الفائض أن يكتسب قيمة كافية لتعويض العمل ونفقات إنتاجه." سيقاد المرء إلى التفكير بالمقطع أعلاه أن آدم سميث استنتج أننا كنا تحت ضرورة ما لإنتاج فائض من الذرة والسلع الصوفية والخردوات وأن رأس المال الذي أنتجها، لا يمكن أن يستخدم بطريقة أخرى. في كل حال، إنه دائماً مسألة خيار في أية طريقة سيستخدم رأس المال، وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك لأي فترة من الوقت فائض من أية سلعة، لأنه إذا وجدت فستنخفض إلى ما دون سعرها الطبيعي، ورأس المال سينتقل إلى توظيف ما أكثر ربحية. والكاتب أوضح للدكتور سميث بطريقة أكثر إقناعاً وبراعة أن ميل رأس المال إلى الانتقال من التوظيفات التي تعوض السلع المنتجة فيها بسعر النفقات كلها بما فيها الأرباح العادية إنتاجها وجلبها إلى السوق.

أكثر، إذا كان لديهم القدرة على الحصول عليه. وبعضهم لأن لديهم ما يكفي من النبيذ، سيرغبون بزيادة أو تحسين نوعية أثاثهم. وربما يرغب آخرون بتزيين محيط منازلهم، أو توسيعها. إن الرغبة بفعل كل ذلك أو بعض منه مغروسة في صدور الناس، لا شيء مطلوب إلا الأداة، ولا شيء يمكن أن يوفر الأداة إلا زيادة الإنتاج. إذا كان الغذاء ووسائل الراحة في متناولي، فيجب ألا أكون بحاجة طويلاً للعمال الذين سيجعلوني أمتلك بعض الأشياء الأكثر فائدة أو التي أرغب بها أكثر.

وما إذا كانت هذه المنتجات الزائدة، والطلب التالي الذي تسببه، ستخفض الأرباح أم لا، يعتمد على ارتفاع الأجور حصراً؛ وارتفاع الأجور، إلا لأجل محدد، لتسهيل إنتاج الغذاء وحاجات العامل الأساسية. وأقول إلا لفترة محددة، لأنه لا توجد فكرة أفضل تأسيساً من أن تموين العمال سيكون دائماً في النهاية متناسباً مع الأداة التي تدعمه.

توجد حالة واحدة، وتلك ستكون مؤقتة، يمكن أن يكون فيها تراكم رأس المال مع سعر غذاء رخيص مصحوباً بانخفاض الأرباح؛ وتلك تكون، عندما تزداد الاعتمادات لحفظ العمل بسرعة أكبر كثيراً من السكان ـ ستكون الأجور عندئذٍ عالية، والأرباح منخفضة. إذا كان كل إنسان سيمتنع عن استخدام الكماليات الترفيهية ولا يريد إلا تكديس المال، يمكن إنتاج كمية من الحاجات الأساسية، التي لن تجد مستهلكاً مباشراً لها. من السلع المحدودة جداً في العدد، يمكن أن يكون هناك بلا شك وفرة عامة وبالتالي ربما لا يكون ثمة طلب على كمية إضافية على مثل هذه السلع، ولا المزيد من الأرباح على توظيف رأس المال. وإذا توقف الناس عن الاستهلاك، فسيتوقفون عن الإنتاج. وهذا القبول لا ينفي المبدأ العام. في مثل هذا البلد، مثل إنكلترا، على سبيل المثال، من الصعب افتراض أنه يمكن أن يكون هناك أي ميل إلى تكريس كل رأس المال والعمل في البلد لإنتاج الحاجات الضرورية فقط.

عندما يُشغِّل التجار رأسمالهم في التجارة الخارجية، أو في تجارة النقل، فذلك دائماً خيار، وليس حاجة. ذلك لأن أرباحهم في تلك التجارة ستكون أكبر منها في التجارة الداخلية.

لاحظ آدم سميث بحق "أن الرغبة بالغذاء محدودة في كل إنسان بالقدرة الضيقة لمعدة الإنسان، لكن الرغبة بالوسائل المريحة وتزيينات البناء واللباس والتجهيزات وأثاث البيت، يبدو أن ليس لها حد أو حد محدد." إذن الطبيعة محدودة بالضرورة بمقدار رأس المال الذي يمكن توظيفه بطريقة مربحةَ في الزراعة، لكنها لم تضع حدوداً على مقدار رأس المال الذي يمكن أن يوَظف في إنتاج "وسائل الراحة وزينات" الحياة. لإنتاج هذه المصادر للمسرة في الوفرة الأكبر هو موضوع التفكير، وذلك هو ببساطة بسبب التجارة الخارجية، أو نقل التجارة سوف تنجز الأفضل، لأن الناس المشاركين فيها في ما يخص تصنيع السلع المطلوبة، أو بديلاً لها، في البلد. لكن، من ظروف خاصة، إذا كنا معوقين من المساهمة برأس المال في التجارة الخارجية، أو في تجارة النقل، علينا، على الرغم من الفائدة الأقل، أن نستخدم ذلك في الوطن، وبينما لا يوجد حدّ على الرغبة "بوسائل الراحة وزينات البناء واللباس والتجهيزات وأثاث البيوت،" لا يمكن أن يوجد حدّ على رأس المال الذي يمكن أن يوظَّف في إنتاجها، إلا تلك الحدود التي تقيد قدرتنا على حفظ العاملين الذين سينتجونها.

لكن آدم سميث يتحدث عن تجارة النقل باعتبارها حاجة أساسيه وليس خياراً، وكما لو أن رأس المال المستخدم فيها سيكون عاجزاً عن التاثير إذا لم يوظَّف، وكما لو أن رأس المال في التجارة الداخلية فاض عن الحاجة، إذا لم يكن مقيداً بمبلغ محدود. هو يقول: "عندما يكون مخزون رأس المال في أي بلد زائداً إلى هذه الدرجة، ألا يمكن أن يوَّظف كله في تموين الاستهلاك، ودعم العمل المنتج في ذلك البلد المعني، فإن الجزء الزائد منه سيتخلى عن نفسه مُكرَهاً بشكل طبيعي إلى العمل في تجارة نقل ويُستخدَم في القيام بالأدوار نفسها في البلدان الأخرى."

"نحو 96 ألف برميل من التبغ يُشترى سنوياً بجزء من الإنتاج الزائد في الصناعة البريطانية. لكن الطلب في بريطانيا العظمى لا يحتاج، ربما إلى أكثر من أربعة عشر ألف برميل. لذلك، إذا لم تكن ثمة إمكانية لإرسال الإثنين وثمانين ألف برميل الباقية إلى الخارج، ومبادلتها مقابل شيء أكثر طلباً في الوطن، فإن استيرادها سيتوقف سريعاً، ومعها العمل المنتج لدى كل سكان بريطانيا العظمى، الذين هم يعملون حالياً في تحضير السلع بالإثنين وثمانين ألف برميل التي تُشترى سنوياً." لكن هل بالإمكان استخدام هذا الجزء من العمل المنتج في بريطانيا العظمى أن يُستخدَم في تحضير نوع آخر من السلع، يكون شراؤها أكثر طلباً في الوطن؟ لكن إذا لم يكن ذلك في المستطاع، فهل يمكننا ألا نستخدم العمل المنتج، مع أنه بفائدة أقل، في صنع تلك السلع المطلوبة في الوطن، أو في الأقل بديل عنها؟ إذا أردنا المخمل، قد لا نحاول صناعة المخمل، وإذا لم نستطع أن نتقدم، ألا يمكننا أن نصنع المزيد من النسيج أو شيئاً آخر مرغوباً لدينا؟

نحن نصنع السلع، ونشتري بها سلعاً من الخارج، لأننا نستطيع أن نحرز كمية أكبر مما يمكننا أن نفعل في الوطن. جردونا من حقنا في هذه التجارة، وسرعان ما سنصنع لأنفسنا ثانية. لكن هذا الرأي لآدم سميث يتعارض مع كل مبادئه العامة في هذا الموضوع. "إذا كان بإمكان بلد أجنبي أن يموننا بسلعة أرخص مما يمكننا أن نفعل، فالأفضل أن نشتريها منه مع جزء من المنتج من صناعتنا، يُستخدَم في طريقة نمتلك فيها فائدة ما. الصناعة العامة في البلد كونها دائماً متناسبة مع رأس المال الذي يستخدمها، لن تُقلَّص بتلك الوسيلة، بل تترك لتجد الطريق الذي يمكنها من أن تُستخدَم بالشكل الأفضل."

وثانية. "هؤلاء بالتالي الذين لديهم طلب على غذاء أكثر مما يستطيعون أن يستهلكوا، يريدون دائماً أن يبادلوا الفائض، أو، ما هو الشيء نفسه، سعره، مقابل مسرات من نوع آخر. ما هو فوق وأعلى إشباع الرغبات المحدودة، يُعطى لمتعة تلك الرغبات التي لا يمكن أن تُشبَع، لكن يبدو أنها كلها بلا نهاية. لكي

يحصل الفقراء على الغذاء يُجهِدون أنفسهم لإشباع أوهام الأغنياء؛ وللحصول على المزيد بطريقة مؤكدة، ينافس أحدهم الآخر في رخص عملهم وتمامه. يزداد عدد العاملين مع زيادة كمية الغذاء، أو بالتحسين المتنامي وحراثة الأراضي: وكما طبيعة عملهم يسمح بالتقسيم الأقصى للأعمال، تزداد كمية المواد التي يستطيعون صنعها بمعدل أكبر من عددهم. لذلك يرتفع الطلب على كل نوع من المواد التي يمكن للإبداع الإنساني أن يستخدمها، إما على نوع مفيد أو للزينة، في المباني أو الألبسة أو التجهيزات أو الأثاث المنزلي، مقابل الحفريات والمعادن التي تحتوي عليها أحشاء الأرض، والمعادن النفيسة، والحجارة الكريمة."

إذن يتبع ذلك التسليم بأنه لا يوجد حدّ للطلب ـ لا حد لتوظيف رأس المال فترة قصيرة يحصل فيها على أي ربح، وأنه مهما يمكن أن يغدو رأس المال الوفير، لا يوجد سبب كافٍ آخر لانخفاض الربح إلا زيادة الأجور، ويمكن أن يضاف إلى ذلك، أن السبب الكافي الوحيد والدائم لارتفاع الأجور هو زيادة الصعوبة في توفير الغذاء والحاجات الأساسية للعدد المتزايد من العمال.

لاحظ آدم سميث بحق، أن تحديد معدل أرباح الأسهم صعب إلى حدّ كبير. "الربح متقلب جداً، ذلك حتى في تجارة خاصة، وأكثر كثيراً في المهن عموماً. سيكون صعباً أن نحدد المعدل المتوسط له. لا بد أن الحكم على ما كان في الماضي، أو في الفترات البعيدة من الزمن، بأية درجة من الدقة مستحيل جملة وتفصيلاً." ومع ذلك ما دام الأمر واضحاً أن الكثير سيعطى لاستخدام المال، عندما الكثير يمكن أن يصنع به، هو يشير إلى أن "معدل السوق للفائدة سيقودنا إلى تشكيل فكرة ما عن معدل الأرباح، وأن تاريخ تقدم الفائدة يقدم لنا تاريخ تقدم الأرباح." بلا شك إذا كان هناك إمكانية لمعرفة معدل فائدة السوق بشكل دقيق لأية فترة كبيرة، يجب أن نمتلك معياراً صحيحاً يمكن تحمله يُقدَّر به تقدم الأرباح.

لكن في كل البلدان من منطلقات خاطئة في السياسة، تدخلت الدولة لمنع معدل سوق عادلة وحرة للفائدة، بفرض عقوبات شديدة ومدمرة على كل هؤلاء الذين سيأخذون أكثر من المعدل المحدد بالقانون. ربما في كل البلدان يتم تجنب هذه القوانين، لكن السجلات تعطينا قليلاً من المعلومات عن هذا الموضوع، وتشير إلى المعدل القانوني والمحدد، أكثر من معدل السوق للفائدة. خلال الحرب الراهنة، غالباً ما أعطت كمبيالات وزارة المالية والأسطول حسماً كبيراً للمشترين يتراوح بين 7 و8 %، أو معدلاً أكبر للفائدة على أموالهم. والديون التي جمعتها الحكومة بفائدة تربو على 6% والأفراد غالباً ما ألزموا، بوسائل غير مباشرة، على دفع أكثر من 10% مقابل الفائدة على المال، لكن خلال هذه الفترة كان المعدل القانوني للفائدة 5% بشكل موحد. إذن يمكن أن يوضَع اعتماد ضئيل على المعلومات عن المعدل الذي هو معدل الفائدة المحددة والقانونية، عندما نجد أنها يمكن أن تختلف بشكل كبير جداً عن معدل السوق. وآدم سميث يبلغنا، أنه من المرسوم السابع والثلاثين لهنري الثامن إلى المرسوم الحادي والعشرين لجيمز الأول استمرت نسبة الـ 10% معدل فائدة قانوني. سريعاً بعد إعادة الملكية (في إنكلترا ـ المترجم) خُفّض المعدل إلى 6% وبالمرسوم الثاني عشر لـ آن Anne إلى 5%. هو يظن أن المعدل القانوني الذي تلا، ولم يرتفع فوق معدل فائدة السوق. فقبل الحرب الأمريكية، اقترضت الحكومة بنسبة 3%، والناس المدينين في العاصمة وفي أجزاء كثيرة في المملكة بـ 3.5% و 4% و 4.5%.

معدل الفائدة، مع أنه في النهاية وباستمرار محكوم بمعدل الربح، يخضع في كل حال لأشكال طارئة من أسباب أخرى. مع كل تقلب في كمية المال وقيمته، تختلف أسعار السلع بشكل طبيعي، وهي تختلف أيضاً، كما أوضحنا في السابق، بسبب كل تعديل في نسبة العرض والطلب، على الرغم من أنه يجب ألا يكون هناك لا تسهيل ولا صعوبة أكبر في الإنتاج. عندما تنخفض أسعار السوق من عرض وافر، ومن طلب منخفض، أو من زيادة في قيمة المال، طبيعي أن

يكدس الصناعي كمية غير معتادة من السلع الجاهزة، لأنه لا يريد أن يبيعها بأسعار منخفضة جداً. لتلبية دفعاته النظامية، التي اعتاد أن يعتمد على بيع سلعه لأجلها، هو الآن يسعى إلى أن يقترض بالائتمان، وغالباً ما يُلزَم بدفع معدل فائدة مرتفع. وهذه، في كل حال، ليست إلا فترة مؤقتة؛ لأن توقعات الصناعي كانت قد تأسست جيداً، وسعر السوق لسلعه يرتفع، أو يكتشف أن هناك طلباً منخفضاً دائماً، وهو لم يعد يقاوم مسار القضايا: الأسعار تنخفض، والنقود والفائدة تستعيد قيمتها الحقيقية. إذا ازدادت كمية النقود بسبب اكتشاف منجم جديد، أو بسبب انتهاكات مصرفية، أو أي سبب آخر، بشكل كبير، فإن تأثير تلك الزيادة الأقصى هو رفع أسعار السلع بما يعادل كمية النقود الزائدة؛ لكن ربما هناك دائماً فاصل، يحدث خلاله بعض التأثير في معدل الفائدة.

إن سعر الملكية المولة ليس معياراً ثابتاً للحكم على معدل الفائدة. ففي زمن الحرب، سوق الأسهم، المشحون جداً بقروض مستمرة للحكومة، إلى درجة أن سعر السهم لا يملك وقتاً ليستقر على مستواه المناسب، قبل أن تحدث عملية تمويل جديدة، أو تتأثر بتوقع الأحداث السياسية. وفي زمن السلام، بالعكس، فإن عمليات إغراق التمويل، وعدم الإرادة، التي تشعر بها طبقة خاصة من الأفراد، لتحويل أموالهم إلى أي توظيف آخر غير الذي اعتادوه، الذي يظنون أنه آمن، والذي تُدفَع فيه حصصهم بانتظام شديد، وترفع سعر السهم، وبالتالي تخفض معدل الفائدة في هذه السنوات إلى ما دون معدل السوق العامة وما هو ملحوظ أيضاً، أنه بالنسبة لسندات مختلفة، تدفع الحكومة معدلات فائدة مختلفة جداً. ففي حين أن سنداً بـ 100 جنيه فائدته 5% يباع مقابل 95 جنيهاً، فإن كمبيالة وزارة المالية من فئة 100 جنيه، يمن أن تباع مقابل 100 جنيه وخمسة شلنات، مقابل كمبيالة وزارة المالية التي لن تدفع سنوياً أكثر من 4 جنيهات و 11 شلناً. النوع الثالث من هذه الأوراق المالية تدفع للمشتري فوق الأسعار، فائدة أكثر من 5.25 %، الأوراق الأخرى تدفع أكثر قليلاً من 4.25 %؛ وكمية

محددة من هذه الكمبيالات المالية الحكومية مطلوبة كاستثمار آمن ويمكن تسويقه بين المصرفيين؛ إذا زيدت أكثر من هذا الطلب، يحتمل أن تُخفَّض إلى 5% للسهم. فالسهم الذي يدفع 3% في السنة سيبيع دائماً على نحو متناسب سعراً أعلى من السهم الذي يدفع 5%، لأن دين رأس المال لكليهما لا يمكن أن يُستوفى إلا بالقيمة الاسمية، أو 100 جنيه نقداً مقابل 100جنيه سنداً. وقد يُخفَّض معدل فائدة السوق إلى 4%، والحكومة عندئذٍ ستدفع للمالك 5% من القيمة الاسمية للسند، ما لم يكن قد وافق على استيفاء 4% أو معدل مخفض للفائدة أقل من 5%: هم لا يملكون فائدة بدفع 3% على السند للمالك، حتى ينخفض معدل السوق للفائدة إلى ما دون 3% سنوياً. لدفع الفائدة على الدين الوطني، مبالغ ضخمة من المال تُسحَب من التداول أربع مرات في السنة لبضعة أيام. هذه الطلبات على المال لأنها مؤقتة، نادراً ما تؤثر في الأسعار؛ وبشكل عام تتوَّج بدفع معدل فائدة عالٍ.[1]

---

[1] يلاحظ السيد م. ساي آن "كل أنواع القروض العامة تتلازم مع إزعاج سحب رأس المال، أو أجزاء من رأس المال، من التوظيفات المنتجة، لتكريسها للاستهلاك، وعندما تحدث في بلد ما، الحكومة التي لا تلهم ثقة في النفس كبيرة، لديهم الإزعاج الأكثر من رفع الفائدة على رأس المال. من سيقرض بفائدة 5٪ في السنة للزراعة والصناعة والتجارة، عندما يمكن أن يوجد مقترض مستعد لدفع فائدة قدرها 7 أو 8٪ في السنة؟ ذلك النوع من الدخل، الذي يسمى ربح الأسهم، سيرتفع عندئذٍ على حساب المستهلك. الاستهلاك سيتقلص، من خلال ارتفاع سعر المنتج، وخدمات منتجة أخرى سيكون الطلب عليه أقل، وأقل كثير سيدفع لها. الأمة كلها، توقع رأس الماليون ستكون المعاينة من حالة كهذه للأشياء." للسؤال، "من سيقرض المال للمزارعين والصناعيين والتجار بفائدة 5٪ في السنة، عندما مقترض آخر، يملك ائتماناً قليلاً، سيدفع 7 أو 8٪؟ سأجيب، كل رجل متعقل ومنطقي سيفعل ذلك. لأن معدل الفائدة هو 7 أو 8٪ هناك، حيث المقترض يدير مجازفة استثنائية، هل هذا أي سبب يجب أن يكون عالياً بالمثل في تلك الأمكنة حيث هم آمنون من مجازفات كهذه؟ م. ساي يعترف بأن معدل الفائدة يعتمد على الفائدة. واحد هو السبب، الآخر هو النتيجة، وأنه من المستحيل لأي ظروف أن تجعلهما يتبادلان الموقعين.

# الفصل الثاني والعشرون
# المنح على التصدير، وممنوعات الاستيراد

أية منحة على تصدير الذرة تدفع إلى تخفيض سعرها للمستهلك الأجنبي، لكنها لا تمتلك تأثيراً دائماً في سعرها في السوق الوطنية.

افترض أنه لتوفر الأرباح الخاصة والعامة للسهم، يجب أن يكون سعر الذرة في انكلترا 4 جنيهات للربعة؛ عندئذٍ لا يمكن أن تُصدَّر إلى البلدان الأجنبية حيث تباع بـ 3.15 جنيه للربعة. لكن إذا أعطيت منحة على التصدير بقيمة 10 شلنات لكل ربعة، يمكن أن تباع في السوق الأجنبية بـ 3.10 جنيه. وبالتالي يمكن أن يقدَّم الربح نفسه لزارع الذرة، سواء باعها بـ 3.10 جنيه في السوق الأجنبية، أو بـ 4 جنيهات في السوق الوطنية.

المنحة إذن، التي ينبغي أن تخفض سعر الذرة البريطانية في البلد الأجنبي، إلى ما دون كلفة إنتاج الذرة في ذلك البلد، ستوسع بشكل طبيعي الطلب على الذرة البريطانية، وتقلص الطلب على ذرتهم الخاصة. وهذا التوسع في الطلب على الذرة البريطانية لا يمكن أن يخفق في رفع سعرها لبعض الوقت في السوق الوطنية، وخلال ذلك الوقت يجب منع انخفاض سعرها كثيراً في السوق الأجنبية ما دامت المنحة تميل إلى فعل ذلك. لكن الأسباب التي ستعمل هكذا على سعر الذرة في السوق في إنكلترا لن تسبب تأثيراً، مهما كان، في ثمنها الطبيعي، الذي هو كلفة إنتاجها الحقيقية. لتزرع الذرة لن تحتاج إلى المزيد من العمل ولا المزيد من رأس المال، وبالتالي، إذا كانت أرباح سندات المزارع قبل مساوية فقط لأرباح سند التجار الآخرين، فستكون، بعد رفع السعر، أعلى منها كثيراً. برفع أرباح سندات المزارع، ستعمل المنحة كتشجيع للزراعة، وسيُسحَب رأس المال من

المصانع ليُستخدَم في الأرض إلى أن يُلبَّى الطلب الزائد في السوق الأجنبية، عندما سينخفض سعر الذرة ثانية في السوق الوطنية إلى سعرها الطبيعي والأساسي، وتكون الأرباح في مستواها النظامي والمعتاد. الإمداد الزائد من الحبوب الذي يعمل على السوق الأجنبية، سينخفض أيضاً في البلد الذي يُصدَّر إليه، وبذلك، ستحد أرباح المصدِّر إلى المعدل الأدنى الذي يستطيع أن يتحمل به ممارسة التجارة.

إذن، النتيجة النهائية لمنحة ما على تصدير الذرة ليس رفع سعر الذرة أو تخفيضه في السوق الوطنية، بل تخفيض سعر الذرة للمستهلك الأجنبي ــ إلى الحد الكلي للمنحة، إذا لم يكن سعر الذرة أدنى في السوق الأجنبية منه في السوق الوطنية ـ وفي درجة أقل، إذا كان السعر في الوطن أعلى من السعر في السوق الأجنبية.

أوضح أحد الكتاب في المجلد الخامس من **إدنبرغ رفيو** Edinburgh Review، في موضوع المنحة على تصدير الذرة، بجلاء تأثيراتها في الطلب الداخلي والخارجي، ولاحظ بحق، أيضاً، أنها لن تخفق في تقديم التشجيع للزراعة في البلد المصدر. لكنه يظهر أنه وقع في الخطأ العام الذي ضلّل الدكتور سميث، و، أنا أعتقد، أن معظم الكتاب الآخرين في هذا الموضوع. هو يفترض، لأن سعر الذرة في النهاية ينظم الأجور، فإنه لذلك سينظم سعر كل السلع الأخرى. هو يقول إن المنحة، "برفعها أرباح الزراعة، ستعمل كمشجع للزراعة؛ وبرفعها سعر الذرة للمستهلكين في الوطن، ستقلص مع الوقت قدرتهم على شراء هذه الحاجة الضرورية للحياة، وهكذا تخفض ثروتهم الحقيقية. والأمر واضح، في كل حال، أن هذا التأثير الأخير يجب أن يكون مؤقتاً: أجور تشغيل المستهلكين ضُبطت قبل ذلك جراء المنافسة، والمبدأ نفسه سيضبطها ثانية إلى المعدل نفسه، برفع سعر نقود العمل، و، عبر ذلك سعر السلع الأخرى، إلى سعر نقود الذرة. وبالتالي، سترفع المنحة على تصدير الذرة، في النهاية سعر نقود الذرة في السوق الوطنية؛ لكن ليس بصورة مباشرة، بل من خلال وسيلة طلب موسع في السوق

الأجنبية، وتعزيز تالٍ للسعر الحقيقي في الوطن: وهذا الارتفاع في سعر النقود، وحالما يتم نقله إلى السلع الأخرى، سيغدو ثابتاً طبعاً."

لكن، إذا نجحتُ في إظهار أن ذلك لم يكن ارتفاعاً في أسعار نقود أجور العمل الذي يرفع سعر السلع، بل إن هذا الارتفاع يؤثر دائماً في الأرباح، سوف يتبع أن أسعار السلع لن ترتفع بنتيجة المنحة.

لكن ارتفاعاً مؤقتاً في سعر الذرة، الذي ينتج بسبب الطلب الزائد من الخارج، لن يكون له تأثير في سعر نقود العمل. إن ارتفاع سعر الذرة تسببه المنافسة لأن العرض كان في السابق متناسباً حصراً مع السوق الوطنية. ومع زيادة الأرباح، يوظَّف رأس مال إضافي في الزراعة وتتحقق زيادة في العرض. لكن حتى يتحقق ذلك، يكون السعر العالي ضرورياً بالمطلق لجعل الاستهلاك يتناسب مع العرض، الذي سوف يعمل بشكل معاكس إذا رُفِعتْ الأجور. إن رفع سعر الذرة هو نتيجة قلتها، وهو الوسيلة التي تقلص طلب المشترين في الوطن. أما إذا زيدت الأجور، فستزداد المنافسة، وسوف تغدو زيادة أخرى في سعر الذرة ضرورية. في هذا الوصف لتأثيرات المنحة، لا شيء يفترض أن يحدث لرفع سعر الذرة الطبيعي، الذي يحكم في النهاية سعرها في السوق؛ ولأن ذلك لم يُفترض. فأي عمل إضافي سيكون مطلوباً في الأرض لضمان إنتاج محدد، وهذا وحده يمكنه أن يرفع سعرها الطبيعي. إذا كان السعر الطبيعي للنسيج 20 شلناً. للياردة فإن زيادة كبيرة في الطلب الخارجي يمكن أن يرفع السعر إلى 35 شلناً، أو أكثر. لكن الأرباح التي سيجنيها بائع النسيج لن تخفق في اجتذاب رأس المال إلى ذلك الاتجاه، وعلى الرغم من أن الطلب يجب أن يُضاعَف مرتين أو ثلاث أو أربع مرات، فإن العرض في النهاية سيتحقق وسينخفض سعر النسيج إلى سعره الطبيعي 20 شلناً. وهكذا، في عرض الذرة، فإنه على الرغم من أننا يجب أن نصدر 2 أو 3، أو 800.000 ربعة سنوياً، إلا أنها ستنتج في النهاية بسعرها

الطبيعي، الذي لن يختلف أبداً، ما لم تغدُ كمية مختلفة من العمل ضرورية للإنتاج.

ربما لم تتعرض استنتاجات آدم سميث في أي جزء من عمله للرفض بحق كما في فصله المتعلق بالمنح. ففي المقام الأول، يتكلم عن الذرة باعتبارها سلعة لا يمكن للإنتاج أن يزيدها، وبالتالي يفترض أن منحة التصدير لا تعمل إلا على الكمية المنتجة فعلاً، وأنها ليست حافزاً لتخفيض إضافي. يقول: "في سنوات الوفرة، يتسبب التصدير الاستثنائي بالضرورة في الحفاظ على سعر الذرة في السوق الوطنية أعلى مما كان سينخفض إليه طبيعياً. وفي سنوات القلة، مع أن المنحة غالباً ما تعلّق، إلا أن التصدير الكبير، الذي تسببت به سنوات الوفرة لابد أن يعوق، إلى هذا الحد أو ذاك، أن تخفف وفرة سنة ما من قلة سنة أخرى. لذلك في كل من سنوات القلة والكثرة، تميل المنحة بالضرورة إلى رفع نقود سعر الذرة بطريقة ما أعلى مما لو أنها في السوق الوطنية."[1]

---

[1] في مكان آخر يقول، إنه "مهما كان حجم السوق الأجنبية التي يمكن أن تسببها المنحة، يجب، في كل سنة معينة، تكون كلها على حساب السوق الوطنية؛ في كل بشل من الذرة الذي يصدر بواسطة المنحة، والذي ما كان ليُصدَّر من دون المنحة كان سيبقى في السوق الوطنية ليزيد الاستهلاك، ويخفض سعر تلك السلعة. إن منحة الذرة، يجب أن يلاحَظ ذلك، كما كل منحة أخرى على التصدير، تفرض ضريبتين مختلفتين على الناس؛ الأولى، الضريبة التي هم ملزمون بالإسهام فيها، لدفع المنحة، والثانية، الضريبة التي ترتفع من السعر المتقدم للسلعة في السوق الوطنية، والتي، بما أن كل كتلة الناس تشتري الذرة، يجب، في هذه السلعة الخاصة، يجب أن تُدفَع من كل كتلة الناس. في هذه السلعة الخاصة، بالتالي، فإن الضريبة الثانية هي الأقسى بين الضريبتين." لأنه مقابل خمسة شلنات، بالتالي، التي تسهم في دفع الضريبة الأولى، يجب أن يسهموا بستة باوندات وأربعة شلنات لدفع الضريبة الثانية." "التصدير الاستثنائي للذرة، بالتالي، الذي تسببه المنحة، لا يقلص في كل سنة خاصة الاستهلاك في الوطن، بقدر ما يوسع السوق الأجنبية والاستهلاك؛ ولكن، بتقييد السكان والصناعة في البلد، ميله النهائي هو أن يقيد ويعيق التوسع التدريجي للسوق الوطنية، وبذلك في المدى الطويل، أن يقلص بدل أن يوسع سوق الذرة الكلية واستهلاكها."

يظهر آدم سميث أنه كان واعياً تماماً، أن صحة برهانه يعتمد كلية على واقع ما إذا كانت "زيادة سعر نقود الذرة، من خلال جعل تلك السلعة أكثر ربحية للمزارع، لن تشجع بالضرورة إنتاجها."

هو يقول: "أجيب أن هذه قد تكون هي الحالة. إذا كان تأثير المنحة سيرفع سعر الذرة الحقيقي، أو سيمكّن المزارع، بكمية مساوية منها، من الحفاظ على عدد أكبر من العاملين بالطريقة نفسها، سواء كان كبيراً أو معتدلاً أو ضئيلا، كما يُحافَظ على عاملين آخرين بشكل عام في جواره."

إذا لم يستهلك العامل أي شيء إلا الذرة، وإذا كان الجزء الذي استلمه هو الأدنى الذي تتطلبه تغذيته، قد يكون هناك سبب للافتراض بأن الكمية المدفوع ثمنها للعامل لا يمكن في أية ظروف أن تُقلَّص ـ لكن نقود أجور العمل لا ترتفع أحياناً البتة، ولا ترتفع أبداً بما يتناسب مع الارتفاع في سعر نقود الذرة على الإطلاق، لأن الذرة، مع أنها جزء مهم، هي مجرد جزء من استهلاك العامل. إذا أنفق العامل نصف أجوره على الذرة، والنصف الآخر على الصابون والشموع والوقود والشاي والسكر واللباس، إلخ، سلع يفترض ألا يزداد ثمنها. فالأمر واضح أنه سيكون على ما يرام إذا دُفع له بشل bushel ونصف من القمح، عندما كان سعر البشل 16 شلناً، مثلما كان مع بشلين، عندما كان سعر البشل 8 شلنات؛ أو 24 شلناً نقداً، كما كان قبل مع 16 شلناً. لن ترتفع أجوره إلا 50% مع أن الذرة ارتفعت بنسبة 100%؛ وبالتالي، سيوجد دافع كافٍ لتحويل المزيد من رأس المال إلى الأرض، إذا استمرت الأرباح على الصناعات الأخرى على المنوال السابق. لكن مثل هذا الارتفاع للأجور سيغري أيضاً الصناعيين على سحب رؤوس أموالهم من الصناعات لاستخدامها في الأرض؛ لأنه بينما زاد المزارع سعر سلعته 100%، وأجوره 50%، سيضطر الصناعي أيضاً إلى رفع الأجور 50%، بينما هو لا يملك تعويضاً البتة، في رفع سعر سلعته الصناعية، لهذا السعر الزائد للإنتاج؛ وهكذا سيتدفق رأس المال من الصناعات إلى الزراعة، حتى يخفض

العرض في سعر الذرة ثانية إلى 8 شلنات للبشل، والأجور إلى 16 شلناً في الأسبوع، عندما يحرز الصناعي الأرباح نفسها مثل المزارع، ويتوقف مدّ رأس المال ليبدأ الحركة في هذا الاتجاه أو ذاك. هذا في الواقع الأسلوب الذي تتسع فيه زراعة الذرة دائماً، وتلبية الحاجات الزائدة في السوق. تزداد الاعتمادات للحفاظ على العمل، وتُرفَع الأجور. يغري الوضع المريح العامل بالزواج ـ يزداد عدد السكان، ويرفع الطلب على الذرة سعرها بالنسبة إلى الأشياء الأخرى ـ يُوظَّف المزيد من رأس المال بربحية في الزراعة ويستمر بالتدفق باتجاهها، حتى يتساوى العرض والطلب، عندما ينخفض السعر ثانية، وتتساوى الأرباح الزراعية والصناعية.

لكن سواء استقرت الأجور بعد الارتفاع في سعر الذرة، أم ارتفعت باعتدال، أو بحدة، هذا ليس مهماً في هذه المسألة، لأن كلاً من المزارع والصناعي يدفع الأجور، وبالتالي، في هذا المنحى لا بدّ أنهما يتأثران بالتساوي جراء ارتفاع سعر الذرة. لكنهما لن يتأثرا بالتساوي في أرباحهما، طالما أن المزارع يبيع سلعته بسعر مرتفع، في حين يبيع الصناعي سلعته بالسعر نفسه كالسابق. في كل حال، إن عدم التساوي في الربح، هو دائماً الإغراء لنقل رأس المال من توظيف إلى آخر، و، لذلك، سيُنتَج المزيد الذرة ، وسيُصنَع القليل من السلع. لن تزداد الصناعات، لأن ما سيُصنَع أقل، لأن عرضها سيتم احتواؤه في المقايضة مقابل الذرة المصدرة.

إن أية منحة، إذا رفعت سعر الذرة، فإما أن ترفعه بالمقارنة مع سعر السلع الأخرى، أو لا تفعل ذلك. إذا كان الإيجابي صحيحاً، يستحيل نكران الأرباح الأكثر للمزارع، وإغراء انتقال رأس المال، حتى ينخفض السعر ثانية من خلال العرض الوفير. وإذا لم يرتفع بالمقارنة مع سلع أخرى، أين يكون الضرر للمستهلك الوطني، أبعد من دفع الضريبة؟ إذا دفع الصناعي سعراً أعلى مقابل ذرته، فسيعوَّض بسعر أعلى يبيع به سلعته، الذي تُشترى به ذرته في النهاية.

ينشأ خطأ آدم سميث بدقة من المصدر نفسه الذي صدر منه خطأ الكاتب في **إدنبرغ ريفيو**؛ لأن كليهما يظنان "أن سعر نقود الذرة ينظم كل تلك السلع

الأخرى المصنوعة في الوطن."[1] يقول آدم سميث: "إنها تنظم سعر نقود العمل، الذي يجب أن يمكن العامل من شراء كمية من الذرة كافية لحفظه وأسرته بوفرة أو اعتدال أو شدة، التي تكون فيها الظروف متقدمة أو راكدة أو متراجعة في مجتمع يلزم أرباب عمله بالحفاظ عليه. بتنظيم سعر نقود كل الأجزاء الأخرى من منتج الأرض الخام، ينظم سعر نقود كل مواد الصناعيين تقريباً. وبتنظيم سعر نقود العمل، فإنه ينظم سعر نقود فن التصنيع والصناعة؛ وبتنظيم ذلك، ينظم سعر نقود الصناعة كلها. إن سعر نقود العمل، وسعر نقود كل شيء هو منتج الأرض أو العمل، يجب أن يرتفع أو ينخفض بالضرورة بما يتناسب مع سعر نقود الذرة."

رأي آدم سميث هذا، حاولت قبل أن أرفضه. في اعتبار أن الارتفاع في سعر السلع نتيجة ضرورية للارتفاع في سعر الذرة، هو يجادل كما لو أن ليس هناك اعتماد آخر يمكن أن يُدفَع منه السعر الزائد. إنه تجاهل على نحوٍ كامل النظر بالأرباح، والنقص الذي يشكل ذلك الاعتماد، من دون رفع سعر السلع. إذا كان هذا الرأي للدكتور سميث قد أُسِّس جيداً، فالأرباح لا يمكن ان تنخفض أبداً في الحقيقة، مهما يمكن أن يكون تراكم رأس المال. إذا كان المزارع يستطيع أن يرفع سعر ذرته، والبزاز، وصانع القبعات، وصانع الأحذية، وكل صناعي آخر يمكنه أيضاً أن يرفع سعر سلعه، عندما ترتفع الأسعار، بما يتناسب مع التقدم، على الرغم من أنها مقدرة بالمال الذي يمكنهم جميعا أن يجمعوه. وسيستمرون بإنتاج القيمة نفسها بالنسبة لبعضهم بعضاً. كل صناعة من هذه الصناعات يمكنها أن تطلب الكمية نفسها كما في السابق من سلع الأخرى، التي، ما دامت سلعاً، وليست مالاً، التي تكون الثروة، هي الظرف الوحيد الذي يمكن أن يكون مهماً لهم؛ والارتفاع الكلي في سعر المنتج الخام والسلع. لن

[1] الرأي نفسه يتبناه السيد م. ساي – المجلد الثاني، ص. 335.

يكون ضاراً لأشخاص آخرين إلا لهؤلاء الذين تتكون ملكيتهم من الذهب والفضة، أو هؤلاء الذين كان دخلهم السنوي يُدفَع بكمية من هذين المعدنين، سواء في شكل سبيكة ذهبية أو فضية أو نقداً. لنفترض أن استخدام المال وُضِع جانباً بالكامل، وأن التجارة كلها تدار بالمقايضة. في ظل هذه الظروف، هل يمكن زيادة الذرة في القيمة التبادلية مع الأشياء الأخرى؟ إذا كان ذلك ممكناً، إذن ليس صحيحاً أن قيمة الذرة تنظم قيمة كل السلع الأخرى؛ لأنها لتفعل ذلك، يجب ألا تتغير في القيمة النسبية بالنسبة لها. وإذا لم تستطع، إذن يجب أن يحافَظ عليها، سواء كانت الذرة منتجة في أرض خصبة أو أرض غير خصبة، بعمل كثير أو عمل ضئيل، بمساعدة الآلة، أو دون آلة، سوف تبادَل دائماً مقابل كمية متساوية من كل السلع الأخرى.

لكنني لا أستطيع، في كل حال، إلا أن ألاحظ، مع أن مبادئ آدم سميث العامة تتطابق مع ما اقتبسته تواً، إلا أنه في جزء من هذا العمل يبدو أنه يقدم الوصف الصحيح لطبيعة القيمة. هو يقول: "النسبة بين قيمة الذهب وقيمة الفضة، وقيمة تلك السلع من أي نوع آخر، تعتمد في كل الحالات على نسبة كمية العمل الضروري لجلب كمية محدودة من الذهب والفضة إلى السوق، وتلك التي هي ضرورية لجلب كمية محددة من أي صنف آخر من السلع إلى هناك." ألا يعترف هنا تماماً بأن أية زيادة تحدث في كمية العمل، المطلوبة لجلب صنف محدد من السلع إلى السوق، في حين لا زيادة مثل هذه تحدث لجلب صنف آخر إلى هناك، سترتفع القيمة النسبية للصنف الأول؟ إذا لم تكن ثمة حاجة إلى عمل أكثر من السابق لجلب أي من النسيج أو الذهب إلى السوق، فلن يختلفا في القيمة النسبية، بل إذا كان هناك حاجة إلى عمل أكثر لجلب الذرة والأحذية إلى السوق، ألن ترتفع قيمة كل من الذرة والأحذية نسبياً إلى النسيج والنقود المصنوعة من الذهب؟

ثانية يعتبر آدم سميث أن تأثير المنحة هو أنها تسبب تخفيضاً جزئياً في قيمة النقود. يقول: "هذا التخفيض في قيمة الفضة، الذي هو تأثير خصوبة المناجم، والذي يعمل بالتساوي، أو بالتساوي تقريباً، عبر القسم الأعظم من العالم التجاري، هي قضية نتيجة ضئيلة جداً لأي بلد بعينه. ارتفاع أسعار كل النقود الناتج، مع أنه لا يجعل هؤلاء الذين يتلقونها أكثر غنى في الواقع، إلا أنها لا تجعلهم في الواقع أكثر فقراً. خدمة طبق واحد تغدو في الحقيقة أرخص، ويبقى بدقة لكل شيء آخر القيمة الحقيقية نفسها كما في السابق. هذه الملاحظة هي الأكثر صحة.

لكن ذلك الانخفاض في قيمة الفضة، الذي هو بتأثير إما وضع خاص، أو المؤسسات السياسية في بلد معين، لا يحدث إلا في ذلك البلد، هو قضية نتيجة كبيرة جداً، التي هي بعيداً من الميل إلى جعل أي امرئ أكثر غنى، تميل إلى جعل الجميع في الحقيقة أكثر فقراً. فالارتفاع في سعر نقود وقود كل السلع، الذي هو في هذه الحالة خاص بذلك البلد، يميل، إلى هذا الحد أو ذاك، إلى إحباط كل صنف في الصناعة يدار فيها، وتمكين الدول الأجنبية، بتزويدها بكل أنواع السلع تقريباً مقابل كمية من الفضة أقل مما يمكن لعمالها أن يتحملوا فعله، ببيعها بسعر أقل، ليس فقط في السوق الأجنبية بل حتى في السوق الوطنية."

حاولت في أمكنة أخرى أن أبين أن انخفاضاً جزئياً في قيمة النقود، الذي سيؤثر في المنتج الزراعي والسلع الصناعية، ربما لا يمكنه أن يستمر. فأن نقول إن النقود تدنت نسبياً، في هذا المعنى، يعني أن نقول إن سعر كل السلع عالٍ؛ لكن بينما الذهب والفضة حران في الشراء من السوق الأكثر رخصاً، سيصدران مقابل السلع الأرخص في البلدان الأخرى، وتقليص كميتهما ستزيد قيمتهما في الوطن؛ ستستعيد السلع مستواها العادي، وتلك الملائمة للأسواق الأجنبية سوف تُصدَّر، كما في السابق.

وبالتالي، لا يمكن للمنحة، كما أظن، أن تُرفَض لهذا السبب.

إذن، إذا رفعت المنحة سعر الذرة بالمقارنة مع كل الأشياء الأخرى، سيستفيد المزارع، وسيحرث المزيد من الأرض، لكن إذا لم ترفع المنحة قيمة الذرة بالمقارنة مع الأشياء الأخرى، عندئذٍ لن يتم التوصل إلى أشياء مناسبة أخرى، أكثر من دفع تلك المنحة، المنحة التي لا أرغب أن أُحجبها أو أحطّ من شأنها.

يعلن الدكتور سميث أنه "بوضع ضرائب عالية على الاستيراد، والمنح على تصدير الذرة، بدا ملاك الأرض أنهم يقلدون سلوك الصناعيين،" بالوسيلة نفسها، سعى كل منهم إلى رفع قيمة سلعه. ربما، هم لم يهتموا بهذا الفرق الكبير والأساسي الذي أوجدته الطبيعة بين الذرة وكل نوع آخر من السلع تقريباً. عندما تمكّن بإحدى الوسيلتين المذكورتين أعلاه صناعيينا من بيع سلعهم بأسعار أفضل نوعاً ما من تلك التي يحصلون عليها بطريقة أخرى، أنت ترفع ليس الربح الاسمي فحسب، بل الحقيقي، والثروة والعائد الحقيقيين لهؤلاء الصناعيين، وتشجع في الحقيقة تلك الصناعات. لكن عندما، بمؤسسات مشابهة، ترفع السعر الاسمي أو سعر نقود الذرة، فأنت لا ترفع قيمتها الحقيقية، وأنت لا ترفع الثروة الحقيقية لمزارعينا أو مالكي الأرض، وأنت لا تشجع زراعة الذرة. وضعت طبيعة الأشياء بصمتها على الذرة قيمة حقيقية، التي يمكن أن تُغيَّر ببساطة بتغيير سعر نقودها. وعبر العالم بشكل عام، تلك القيمة مساوية لكمية العمل الذي يمكنه أن يحافظ عليها."

لقد حاولت أن أبيِّن أن سعر الذرة في السوق، في ظل زيادة الطلب بسبب تأثيرات المنحة، يتجاوز سعرها الطبيعي، حتى يتم الحصول على التوريدات الإضافية الضرورية، وعندئذٍ سينخفض سعرها ثانية إلى سعرها الطبيعي. لكن السعر الطبيعي للذرة لن يضبط تماماً مثل السعر الطبيعي للسلع، لأنه، مع أي طلب إضافي كبير للذرة، الذرة من الأرض ذات النوعية السيئة سوف تحرث، التي ستتطلب كماً من العمل أكبر لتنتج كمية محددة، والسعر الطبيعي للذرة

سيزداد. ومع منحة مستمرة، بالتالي، بسبب تصدير الذرة، سيوجد ميل لزيادة مستمرة في سعر الذرة، وهذا، كما بينت في مكان آخر، [1] لن يفشل أبداً في رفع الريع. ومالكو الأرض، عندئذٍ، ليس فقط لديهم مصلحة مؤقتة بل مصلحة دائمة في تقييد استيراد الذرة، وفي تقديم المنح على تصديرها؛ لكن الصناعيين ليس لهم مصلحة دائمة في وضع رسوم عالية على الاستيراد، ومنح على تصدير السلع؛ إن مصلحتهم مؤقتة بالتمام والكمال.

إن المنحة على تصدير الصناعات سيرفع سعرها لبعض الوقت في السوق دون شك، كما يجادل الدكتور سميث، لكنها لن ترفع سعرها الطبيعي. فعمل 200 عامل سينتج ضعف الكمية من السلع التي كان ينتجها 100 عامل في السابق. و، في النتيجة، عندما كانت كمية رأس المال الضرورية تستخدم في توريد الكمية الضرورية من المنتجات الصناعية، سوف تنخفض ثانية إلى سعرها الطبيعي، وستتوقف كل الفائدة من سعر السوق العالي. إذن، فقط خلال الفترة الفاصلة بين الارتفاع في سعر السوق للسلع، وحتى يتم الحصول على التوريد الإضافي، سيحظى الصناعيون بأرباح عالية، لأنه حالما تنخفض الأسعار، ستنخفض أرباحهم إلى مستواها العام.

لذلك، بدلاً من الاتفاق مع آدم سميث، أن "مالكي الأراضي ليس لهم مصلحة كبيرة في منع استيراد الذرة، مثلما لدى الصناعي في منع استيراد السلع المصنعة، أنا أجادل أن لهم مصلحة أعلى كثيراً، لأن مصلحتهم دائمة. بينما مصلحة الصناعيين مؤقتة. ويلاحظ الدكتور سميث أن الطبيعة أنشأت فرقاً كبيراً وأساسياً بين الذرة وبقية السلع، لكن الاستنتاج الصحيح من هذا الظرف هو عكس ذلك الذي يستخلصه هو منه تماماً؛ لأنه على أساس هذا الفرق. ينشأ الريع، ولمالكي الأرض مصلحة في ارتفاع السعر الطبيعي للذرة. بدلاً من مقارنة

[1] راجع الفصل الذي يتحدث عن الريع.

مصلحة الصناعي مع مصلحة مالكي الأرض، كان على الدكتور سميث أن يقارنها مع مصلحة المزارع، التي هي متميزة عن مصلحة مالك أرضه. ليس للصناعيين مصلحة في ارتفاع السعر الطبيعي لسلعهم، وليس للمزارع أية مصلحة في ارتفاع السعر الطبيعي للذرة، أو منتج خام آخر، مع أن كلتا الطبقتين تستفيد بينما سعر السوق لسلعهما يتجاوز سعرها الطبيعي. على العكس، يمتلك ملاك الأرض المصلحة الأكبر التي لا جدال فيها في ارتفاع السعر الطبيعي للذرة؛ لأن ارتفاع الريع هو النتيجة الحتمية لصعوبة إنتاج المنتج الخام، التي من دون سعرها الطبيعي لا يمكنه أن يرتفع. الآن، فيما تزيد المنح على تصدير الذرة والقيود على استيرادها الطلب وتدفعنا إلى حراثة الأراضي الأقل خصوبة، فإنها بالضرورة تسبب صعوبة متزايدة للإنتاج.

إن التأثير الوحيد للرسوم المرتفعة على الاستيراد سواء في الصناعات أو في الذرة، أو في المنحة على تصديرها، هو أن يحوِّل نسبة من رأس المال إلى استخدام ما، غير الذي يُسعى إليه بشكل طبيعي. إنها تسبب توزيعاً ضاراً للأموال العامة في المجتمع - إنها ترشو الصناعي ليبدأ ويستمر في توظيف أقل ربحية نسبياً. وإنها أسوأ أشكال الضريبة لأنها لا تعطي البلد الأجنبي كل ما تأخذه من الوطن الأم، لأن ميزان الخسارة يصنعه التوزيع الأقل فائدة لرأس المال العام. وهكذا، إذا كان سعر الذرة في إنكلترا 4 جنيهات وفي فرنسا 3.15 جنيهات فإن منحة قدرها 10 شلنات ستخفضه في الحد الأقصى إلى 3.10جنيه في فرنسا، وتحافظ عليه بالسعر نفسه 4 جنيهات في إنكلترا. لأنه مقابل كل ربعة تصدر، تدفع إنكلترا ضريبة قدرها 10 شلنات. ومقابل كل ربعة تستورد إلى فرنسا، لا تربح فرنسا إلا 5 شلنات، فقيمة 5 شلنات مقابل كل ربعة تفقد للعالم بالمطلق، بتوزيع مثل هذا لأمواله يسبب إنتاجاً منخفضاً، ربما ليس الذرة، لكن أشياء أخرى ضرورية أو ترفيهية.

يظهر بوكنان أنه رأى المغالطة في براهين الدكتور سميث المتعلقة بالمنح، وعلى المقطع الأخير الذي اقتبسته أنا، ملاحظات حكيمة: "في التأكيد على أن الطبيعة قد وسمت قيمة حقيقية على الذرة، لا يمكن أن تغير ببساطة بتغيير سعر نقودها، يمزج الدكتور سميث قيمتها الاستعمالية بقيمتها التبادلية. فبوشل القمح لن يطعم أناساً خلال زمن القحط أكثر منه في زمن الوفرة؛ لكن بوشل القمح سيبادَل بكمية أكبر من الكماليات ووسائل الراحة عندما يكون قليلاً، أكثر منه عندما يكون وافراً؛ وملاك الأرض، الذين لديهم فائض من الغذاء ليبيعوه، سوف يكونون بالتالي الناس الأغنى في أزمنة القلة؛ سوف يبادلون فائضهم مقابل قيمة لوسائل راحتهم الأخرى أكبر منها عندما تكون الذرة متوفرة أكثر. لذلك لا جدوى من البرهان على أنه إذا كانت المنحة تسبب تصديراً قسرياً للذرة، لن تسبب أيضاً ارتفاعاً حقيقياً في السعر." كل براهين السيد بوكنان على هذا الجزء في موضوع المنح، تبدو لي واضحة ومقنعة على نحو صائب.

لكن السيد بوكنان، ليس لديه كما أعتقد، أكثر مما لدى الدكتور سميث، أو الكاتب في **إدنبرغ ريفيو**، آراء صحيحة فيما يخص تأثير الارتفاع في سعر العمل على السلع المصنعة. من وجهة نظره الخاصة، التي أشرت إليها في مكان آخر، هو يظن أن سعر العمل لا يرتبط بسعر الذرة، و، بالتالي، أن القيمة الحقيقية للذرة قد ترتفع وسترتفع من دون التأثير في سعر العمل؛ لكن إذا تأثر العمل فسيبقى مع آدم سميث والكاتب في **إدنبرغ ريفيو**، أن سعر السلع المصنعة سوف يرتفع أيضاً، ومن ثم لا أرى كيف سيميز مثل هذا الارتفاع في سعر الذرة، من انخفاض قيمة النقود، أو كيف سيتوصل إلى أي استنتاج آخر غير استنتاج الدكتور سميث. في ملاحظة على الصفحة 276 في المجلد الأول من ثروة الأمم،

يلاحظ السيد بوكنان، "لكن سعر الذرة لا ينظم سعر النقود في كل الأجراء الأخرى في منتج الأرض الخام. هو لا ينظم سعر المعادن، ولا سعر مواد مفيدة مختلفة أخرى، مثل الفحم الحجري أو الخشب ولا الحجارة، وغيرها؛ وكما أنه لا ينظم سعر العمل، فإنه لا ينظم سعر السلع الصناعية؛ وهكذا المنحة، طالما أنها ترفع سعر الذرة، فإنها بلا شك فائدة حقيقية للمزارع. وبالتالي يجب مناقشة سياستها ليس على هذه الأرضية. تشجيعها للزراعة، عبر رفع سعر الذرة، يجب الاعتراف به؛ والسؤال عندئذٍ، يجب أن يكون، ما إذا كان تشجيع الزراعة يجب أن يكون بهذه الطريقة؟" الأمر إذن، تبعاً لـ بوكنان، فائدة حقيقية للمزارع، لأنها لا ترفع سعر العمل؛ لكن إذا فعلت، فسترفع سعر كل الأشياء بما يتناسب مع ذلك، وعندئذٍ لن تقدم أي تشجيع خاص للزراعة.

لكن ينبغي أن يُسلَّم بأن ميل منحة ما على تصدير أي سلعة هو لتخفيض في درجة صغيرة قيمة النقود. أي شيء يسهل التصدير يميل إلى تكديس المال في بلد ما، و، بالعكس، أي شيء يعرقل التصدير يميل إلى تقليصه. التأثير العام للضريبة، برفع سعر السلع الخاضعة للضريبة، تميل إلى تقليص التصدير و، بالتالي، تفحص تدفق النقد وعلى المبدأ نفسه، المنحة تشجع تدفق النقد. وهذا موضح بشكل كامل في الملاحظات العامة على الضريبة.

كشف الدكتور سميث المؤثرات الضارة للنظام الميركانتلي بشكل كامل؛ كان هدف ذلك النظام كله رفع سعر السلع، في السوق الوطنية، بمنع المنافسة الأجنبية، لكن هذا النظام لم يكن أكثر ضرراً للطبقات الزراعية منه لأي جزء آخر في المجتمع. بإكراه رأس المال على الذهاب إلى القنوات التي لم يكن ليتدفق إليها بطريقة أخرى، قلصت كمية السلع المنتجة كلها. السعر، مع أنه دائماً أعلى، لم يُدعَم بالقلة، بل بصعوبة الإنتاج، و، بالتالي، مع أن باعة هذه

السلع باعوها مقابل سعر أعلى، لم يبيعوها، بعد الكمية الضرورية من رأس المال المستخدمة في إنتاجها، بأرباح أعلى.[1]

كان على الصناعيين أنفسهم، كمستهلكين، أن يدفعوا سعراً إضافياً مقابل هذه السلع، لذلك، لا يمكن القول بشكل صحيح، إن "تعزيز السعر الذي تسببه (قوانين الشركة والرسوم العالية على مستوردات السلع الأجنبية)، هو في كل مكان يدفعه ملاك الأرض والمزارعون وعمال البلد بشكل كامل."

إن الأمر الأكثر ضرورة لجعل هذه الملاحظة، كما في الوقت الحاضر سلطة آدم سميث التي يقتبسها ملاك الأرض، لفرض رسوم عالية مماثلة على استيراد الذرة الأجنبية. لأن كلفة الإنتاج، ولذلك، أسعار السلع المصنعة المختلفة، تُرفَع بالنسبة للمستهلك بخطأ واحد في التشريع، يُستدعى البلد، لالتماس العدالة، لتقديم تدقيقات جديدة بهدوء. لأننا جميعاً ندفع سعراً إضافياً مقابل ملابسنا الكتانية والمصنوعة من الموسلين والقطن، يُظَنّ أنه علينا أن ندفع سعراً إضافياً مقابل ذرتنا أيضاً. لأنه، في التوزيع العام للعمل في العالم، نحن منعنا إحراز المقدار الأكبر من المنتجات بحصتنا من ذلك العمل، في السلع المصنعة، يجب أن نعاقب

[1] يفترض السيد م. ساي أن فائدة الصناعيين في الوطن يجب أن تكون أكثر من طارئة. "الحكومة التي تحظر بالمطلق استيراد سلع أجنبية معينة، تنشر احتكاراً في مصلحة هؤلاء الذين ينتجون مثل تلك السلع في الوطن، مقابل هؤلاء الذين يستهلكونها، في تعبير آخر، هؤلاء في الوطن الذين ينتجونها يمتلكون امتيازاً حصرياً لبيعها، يمكن أن يرفعوا سعرهم فوق السعر الطبيعي، والمستهلكون في الوطن، الذين غير قادرين على الحصول عليها من مكان آخر، ملزمون على شرائها بالسعر العالي." المجلد 1، صفحة 201.

لكن كيف يمكنهم أن يدعموا باستمرار سعر السوق لبضائعهم فوق السعر الطبيعي. عندما يكون كل مواطن من أتباعهم حراً بالدخول إلى المهنة؟ إنهم مضمونون ضد المنافسة الأجنبية، لكن ليس الوطنية. الشر الحقيقي الذي يبرز في البلد من هذه الاحتكارات، إذا كان بالإمكان أن تسمى بذلك الاسم، لا يمكن في رفع أسعار السوق الوطنية لمثل هذه السلع، لكن في رفع سعرها الحقيقي والطبيعي. بزيادة كلفة إنتاجها، جزء من عمل البلد يستخدم بشكل أقل إنتاجية.

أنفسنا أكثر بتقليص القوى المنتجة للعمل العام في توريد المنتج الخام. سيكون الأمر أكثر حكمة أن نعترف بالأخطاء التي أغرتنا بتبني سياسة خاطئة، وأن نبدأ على الفور بعودة تدريجية إلى المبادئ السليمة لتجارة حرة عالمياً.[1]

يقول السيد ساي، "اغتنمت فرصة لألاحظ، أنه في الحديث عما يدعى خطأ الميزان التجاري، أنه إذا ناسب تاجر ما أن يصدر المعادن الثمينة إلى بلد أجنبي أفضل من أي سلع أخرى، فذلك أيضاً في مصلحة الدولة التي يجب أن تصدرها، لأن الدولة لا تربح أو تخسر إلا عبر مواطنيها؛ وفي ما يخص التجارة الخارجية، التي تلائم الأفراد كثيراً، تلائم الدولة كثيراً أيضاً؛ ولذلك، فإن وضع العقبات المعيقة للتصدير التي يميل الأفراد لأن يقوموا به بالمعادن الثمينة، لا يفعل شيئاً أكثر من إجبارهم على استبدالها بسلعة أخرى أقل ربحاً لهم وللدولة. لكن، يجب أن يشار إلى أنني أقول ذلك فقط فيما يخص التجارة الخارجية: لأن الأرباح التي يجنيها التجار من صفقاتهم مع أهل بلدهم، بالإضافة إلى تلك التي تُبرَم في التجارة الحصرية مع المستعمرات، ليست أرباحاً بالكامل للدولة. ففي التجارة بين أفراد البلد الواحد، لا يوجد مكسب آخر إلا قيمة استخدام المنفعة المنتجة que la valeur d'une utilit produite;[2] (Vol. i. p. 401). لا يمكنني أن أرى الفرق

---

[1] "حرية التجارة هي الوحيدة المطلوبة لضمان بلد ما مثل بريطانيا يعج بكل منتجات الصناعة، في بضاعة، مناسبة لحاجات كل المجتمعات، من إمكانية الندرة. أمم الأرض لا تعاقب برمي النرد لتقرر أياً منها سيسلم للمجاعة. هناك دائماً وفرة من الطعام في العالم. لتحظى بوفرة دائمة، علينا أن نضع جانباً محرماتنا وتقييداتنا ونتوقف عن صد الحكمة المفيدة للتدبير." المادة، "قوانين الذرة والتجارة" ملحق للموسوعة البريطانية.

[2] أليست المقاطع التالية مناقضة للمقتبس أعلاه؟ "علاوة على ذلك، تلك التجارة الوطنية، مع أنها أقل مُلاحَظة (لأنها في مجموعة من الأيدي) هي الأكبر، وهي أيضاً الأكثر ربحاً. إن السلع المتبادلة في تلك التجارة هي بالضرورة منتجات البلد نفسه." المجلد الأول، ص. 84.
لم تلاحظ الحكومة الإنكليزية أن معظم ربح المبيعات هي تلك التي يصنعها البلد نفسه، لأنهم لا يستطيعون امتلاك مكان، إلا بقيمتين لأنها منتجة من قبل الأمة: القيمة التي تباع بها، والقيمة التي يتم بها الشراء." المجلد الأول، ص 221.

هنا بين الأرباح في التجارة الداخلية والتجارة الخارجية. هدف التجارة كلها هو زيادة المنتجات. إذا كان مقابل شراء برميل نبيذ ، كان بمقدوري أن أُصدِّر سبيكة ، اشتُريَّت بقيمة 100 يوم عمل لإنتاجها ، لكن الحكومة ، جراء منع تصدير السبيكة ، تضطرني لشراء نبيذي بسلعة اشتُريَت بقيمة 105 أيام عمل لإنتاجها ، فإن 5 أيام عمل إنتاج هي خسارة بالنسبة لي، و، من خلالي، للدولة. لكن إذا حدثت هذه الصفقات بين الأفراد ، في أقاليم مختلفة في البلد نفسه، فإن الفائدة نفسها ستصيب كلاً منهما ، ومن خلالهما ، البلد؛ إذا لم يكن مقيداً في اختياره للسلع، التي عمل بها مشترياته، والضرر نفسه، إذا ألزمته الحكومة بشراء السلعة ذات الفائدة الأدنى. إذا كان صناعي ما قادراً على العمل برأس المال نفسه، في الحديد حيث يكون الفحم الحجري وافراً أكثر مما يمكنه حيث يكون الفحم الحجري قليلاً ، سيستفيد البلد من الفرق. لكن إذا لم يكن الفحم الحجري وافراً في أي مكان، واستورد الحديد ، واستطاع أن يحصل على هذه الكمية الإضافية، بتصنيع سلعة ما ، برأس المال نفسه والعمل نفسه، فسيفيد في طريقة مشابهة بلده بالكمية الإضافية من الحديد. في الفصل السابع في هذا العمل، حاولت أن أبين أن التجارة كلها ، سواء كانت داخلية أم خارجية ، هي مفيدة ، بزيادة الكمية وليس بزيادة قيمة المنتجات. لن يكون لدينا قيمة أكبر سواء أنجزنا ذلك بالتجارة الأكثر فائدة في التجارة الداخلية والخارجية أم في النتيجة قيدت بالقوانين المانعة ، يجب أن نقنع أنفسنا بالأقل فائدة. سيكون معدل الأرباح والقيمة المنتجة الشيء نفسه. الفائدة تبدد نفسها في ذلك الشيء الذي يبدو أن السيد ساي يحصره في التجارة الداخلية؛ ففي الحالتين لا يوجد مكسب آخر غير تلك القيمة الاستعمالية للمنتج.

# الفصل الثالث والعشرون
# ما يخص المنح على الإنتاج

قد يكون تعليمياً أن ندرس آثار منحة ما في إنتاج المنتج الخام وسلع أخرى بقصد مراقبة تطبيق المبادئ التي كنت أسعى إلى تأسيسها، في ما يتعلق بأرباح الأسهم، وتقسيم المنتج السنوي للأرض والعمل والأسعار النسبية للصناعات والمنتج الخام. دعونا أولاً نفترض أن الحكومة فرضت ضريبة على كل السلع بفرض جمع مال لتستخدمه في تقديم منحة على إنتاج الذرة. وبما أن الحكومة لن تصرف أي جزء من ضريبة كهذه، وبما أن كل ما تتلقاه من إحدى طبقات الشعب، سيعاد إلى أخرى، فالأمة بشكل جمعي لن تغدو أغنى ولا أفقر، من منحة وضريبة كهذه. بل ستسمح تلك الضريبة برفع سعر السلع التي فرضت عليها؛ وبالتالي سيسهم كل مستهلكي تلك السلع بذلك التمويل، بتعبير آخر، إن رفع سعرها الطبيعي أو الضروري سيرفع سعرها في السوق أيضاً. لكن للسبب نفسه أن السعر الطبيعي لتلك السلع سيُرفع، فإن السعر الطبيعي للذرة سيُخفض: فقبل دفع المنحة على الإنتاج، يحرز المزارعون سعراً كبيراً لذرتهم كالذي كان ضرورياً لإعادة دفع ريعهم ونفقاتهم، ويقدم لهم المعدل العام للأرباح: أما بعد المنحة، فسيتلقون أكثر من ذلك المعدل، ما لم ينخفض سعر الذرة بمبلغ يساوي المنحة على الأقل. إذن تأثير الضريبة والمنحة سيكون رفع سعر السلع إلى درجة مساوية للضريبة التي جبيت عليها، وتخفيض سعر الذرة بمبلغ يساوي المنحة التي دفعت لها. وسيُلاحَظ، أيضاً، أنه لا يمكن القيام بتعديل دائم في توزيع رأس المال بين الزراعة والصناعات، لأنه ما لم يكن هناك تغيير، إما في رأس المال أو عدد السكان، فسيبقى الطلب هو نفسه بالضبط على الخبز والسلع الصناعية. لن تكون أرباح المزارع أعلى من المستوى العام، بعد الانخفاض في سعر الذرة؛ ولن

تكون أرباح الصناعيين أقل بعد زيادة السلع المصنعة، إذن المنحة لن تسبب أي زيادة في رأس المال الذي سيستخدم على الأرض في إنتاج الذرة، ولا أي تخفيض في تصنيع السلع. لكن كيف ستتأثر مصلحة مالك الأرض؟ في المبادئ نفسها أن الضريبة على المنتج الخام سيخفض ريع أرض الذرة، تاركاً نقود الريع ثابتة، المنحة على الإنتاج، التي هي عكس الضريبة تماماً، سترفع ريع الذرة، تاركة ريع النقود ثابتاً.[1] بريع النقود نفسها سيكون لدى مالك الأرض سعر أعلى ليدفعه مقابل سلعه المصنعة، وسعر أقل مقابل ذرته، لذلك يُحتَمَل ألا يكون لا أغنى ولا أفقر.

والآن، ما إذا كان لهذا الإجراء أي تأثير عملي على أجور العمل، سيعتمد على سؤال، ما إذا كان العامل سيدفع كثيراً في شراء السلع بسبب الضريبة قدر الذي سيتلقاه من تأثيرات المنحة، في السعر المنخفض لغذائه. إذا كانت هاتان الكميتان متساويتين، ستستمر الأجور ثابتة، لكن إذا كانت السلع التي وقعت عليها الضريبة ليست تلك التي يستهلكها العامل، فإن أجوره ستنخفض، وسيستفيد رب عمله من الفارق. لكن هذه ليست فائدة حقيقية بالنسبة لرب العمل، ستعمل في الحقيقة على زيادة معدل أرباحه، كما يجب أن يعمل أي تخفيض للأجور، لكن بما يتناسب مع مساهمة العامل الأقل للصندوق الذي دفعت منه المنحة، والتي، دعونا نتذكر ذلك، يجب أن تجمع، رب عمله ينبغي أن يدفع أكثر؛ في تعبير آخر، سيساهم في الضريبة بقدر نفقاته، وما سيتلقى بتأثير المنحة والمعدل الأعلى للأرباح معاً. سيحرز معدل أرباح أعلى لتعويضه على دفعه، ليس فقط على حصته الخاصة في الضريبة، بل لحصة عامله أيضاً؛ إن التعويض الذي يتلقاه مقابل حصة عامله، تظهر في الأجور المنخفضة، أو، التي هي الشيء

[1] راجع ص. 157.

نفسه، في الأرباح الزائدة، التعويض على حصته الخاصة تظهر في التخفيض في سعر الذرة التي يستهلكها، الناتج من المنحة.

هنا سيكون صحيحاً أن نلاحظ التأثيرات المختلفة المؤثرة على الأرباح من التغيير في العمل الحقيقي أو الطبيعي، وقيمة الذرة والتغيير في القيمة النسبية للذرة، ومن الضريبة ومن المنح. إذا انخفض سعر الذرة بسبب تعديل في سعر العمل، لن يتغير معدل الأرباح على السهم وحده، بل ظرف مالك رأس المال سيتحسن. فمع أرباح أكثر، لن يكون لديه الكثير ليدفعه مقابل الأشياء التي ازدادت أرباحه عليها، الذي لا يحدث، كما رأينا تواً، عندما تسبب منحة ما التخفيض بطريقة مصطنعة. في التخفيض الحقيقي في سعر الذرة، الناتج عن عمل أقل مطلوب لإنتاج أحد أهم الأشياء في استهلاك الإنسان، يعامل العمل بطريقة أكثر إنتاجية. برأس المال نفسه يستخدم العمل نفسه، وزيادة في الإنتاج هي النتيجة، لن يزداد عندئذٍ معدل الأرباح، بل ظرفه الذي يحرزه سيتحسن: وليس كل رأسمالي سيحصل على عائد نقود أكبر، إذا استخدم رأس المال النقدي نفسه بل عندما ينفق تلك النقود أيضاً، فهي ستشتري له قدرا أكبر من السلع، ومسراته ستزداد. أما في حالة المنحة، ليوازن الفائدة التي يجنيها من التخفيض في سلعة واحدة، فسيتضرر جراء دفع سعر أعلى من سعر السلعة الأخرى العالي في المعدل، هو يتلقى معدلاً زائداً للأرباح ليتمكن من دفع هذا السعر الأعلى، وهكذا فوضعه الحقيقي، مع أنه لم يتضرر، إلا أنه لم يتحسن البتة: مع أنه يحصل على معدل أرباح أعلى؛ فليس لديه طلب أكبر على منتج الأرض والعمل في البلد. عندما يحدث انخفاض في قيمة الذرة لأسباب طبيعية، ذلك لا يواجَه بارتفاع قيمة سلع أخرى؛ بالعكس، إنها تنخفض بسبب انخفاض قيمة المواد الخام التي تُصنَع منها: لكن عندما ينخفض سعر الذرة لأسباب مصطنعة، فذلك يواجَه دائماً بارتفاع في السعر الحقيقي لسلعة أخرى، وهكذا إذا بيعت الذرة بسعر أرخص، بيعت سلع أخرى بسعر أغلى.

هـذا إذن برهـان إضـافي علـى أن لا ضـرر خـاص ينـشأ مـن الـضرائب علـى الحاجات الضرورية بسبب رفع أجورها وتخفيض معدل أرباحها. فالأرباح تنخفض فعلاً، لكن بمقدار حصة العامل في الضريبة، التي يجب أن تُدفَع، في كل الأحوال، إما من رب عمله أو من مستهلك منتج عمل العامل. سواء حسمت 50 جنيهاً كل سنة من عائد رب العمل، أو أضفت 50 جنيهاً إلى أسعار السلع التي يستهلكها، لا يمكن أن تكون هناك نتيجة أخرى بالنسبة له أو للجماعة أكثر مما يمكن أن يؤثر بالتساوي على الطبقات الأخرى كلها. إذا أضيفت إلى أسعار السلعة، قد يتجنب فقير ما الضريبة بعد استهلاك تلك السلعة؛ أما إذا حسمت بشكل غير مباشر من كل عائدات الناس، فلن يكون بإمكانه تجنب دفع حصته العادلة في الأعباء الاجتماعية.

إذن منحة ما على إنتاج الذرة، لن تنتج تأثيراً حقيقياً على المنتج السنوي للأرض والعمل في البلد، على الرغم من أنها ستجعل الذرة أرخص نسبياً، والصناعات أغلى نسبياً. لكن لنفترض الآن أن إجراء معاكساً قد اتخذ، حيث ضريبة يجب أن تُجبى على الذرة بهدف تقديم تمويل لمنحة على إنتاج السلع.

في مثل هذه الحالة، الأمر واضح سيرتفع سعر الذرة وسينخفض سعر السلع؛ والعمل سيستمر بالسعر نفسه إذا استفاد العامل من رخص السلع قدر ضرره من غلاء الذرة، لكن إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن الأجور سترتفع، والأرباح ستنخفض، بينما مال الريع سيستمر نفسه كما كان قبل؛ الأرباح ستنخفض لأنه، كما أوضحنا تواً، ذلك سيكون الأسلوب الذي ستدفع به حصة العامل من الضريبة من أرباب العمل. بزيادة الأجور سيُعوَّض العامل مقابل الضريبة التي سيدفعها بالسعر الزائد للذرة، بعد إنفاق أي جزء من أجوره على السلع المصنعة، لن يتلقى أي جزء من المنحة، المنحة سيحصل عليها أرباب العمل بالكامل والضريبة سيدفعها العمال جزئياً، التعويض سيقدم للعمال في شكل أجور، لهذا

فإن العبء الزائد سيقع عليهم، وهكذا معدل الأرباح سيقلّص. وفي هذه الحالة أيضاً سيكون إجراء معقداً لن ينتج نتيجة وطنية البتة.

في دراسة هذه المسألة، تركنا عمداً دراستنا لتأثير إجراء كهذا في التجارة الخارجية، أو بالأحرى افترضنا حالة بلد معزول، ليس لديه علاقات تجارية مع بلدان أخرى. لقد رأينا أنه مثلما الطلب في البلد على الذرة والسلع سيكون هو نفسه، مهما كان الاتجاه الذي يمكن أن تتخذه المنحة، سيكون هناك إغراء لنقل رأس المال من استخدام إلى آخر: لكن هذه لن تكون الحال إذا كان هناك تجارة خارجية، وكانت تلك التجارة حرة. فبتغيير القيمة النسبية للسلع والذرة، وبإنتاج تأثير كبير جداً في أسعارها الطبيعية، لا بد أننا نكون قد قدمنا حافزاً قوياً لتصدير تلك السلع التي انخفضت أسعارها الطبيعية، وحافزاً مساوياً لاستيراد تلك السلع التي ارتفعت أسعارها الطبيعية، فهكذا إجراء مالي قد يغير التقسيم الطبيعي للتوظيفات بالكامل، مفيدة للبلدان الأجنبية في الحقيقة، ومدمرة لتلك البلدان التي تبنت هذه السياسة الحمقاء.

# الفصل الرابع والعشرون
# مبدأ آدم سميث في ريع الأرض

يقول آدم سميث، "هذه الأجزاء من إنتاج الأرض وحدها، يمكن أن تُجلب بشكل عام إلى السوق، التي يكفي سعرها العادي لتعويض الأسهم التي يجب أن تستخدم في جلبها إلى هناك، مع أرباحها العادية أيضاً. إذا كان السعر العادي أكثر من هذا، فالجزء الزائد منه سيذهب بشكل طبيعي إلى ريع الأرض. وإذا لم يكن أكثر، مع أن السلعة يمكن أن تُجلَب إلى السوق، لا يمكنه أن يقدم ريعاً لمالك الأرض. سواء اعتمد السعر، إلى هذا الحد أو ذاك، على الطلب أم لم يعتمد.

سيقود هذا المقطع القارئ بشكل طبيعي إلى استنتاج أن مؤلفه لم يخطئ طبيعة الريع، وأنه يجب أن يرى أن نوعية الأرض التي تتطلبها مقتضيات المجتمع للحراثة يعتمد على "السعر العادي لمنتجها،" سواء كان كافياً لتعويض الأسهم، "التي يجب أن تستخدم في حراثتها مع أرباحها العادية." لكنه تبنى فكرة أن "هناك بعض الأجزاء من منتج الأرض بالنسبة التي يجب أن يقدم الطلب لها سعراً أعلى من ذلك الذي هو كافٍ ليجلبها إلى السوق؛" واعتبر أن الغذاء أحد تلك الأجزاء.

هو يقول، إن "الأرض، غالباً في أي وضع، تنتج كمية من الغذاء أكبر مما هو كافٍ لحفظ كل ما هو ضروري للعمل لجلبها إلى السوق. في الطريقة الأكثر سخاء التي يُحفَظ فيها العمل في أي وقت. الفائض أيضاً، هو دائماً أكثر كفاية لتعويض الأسهم التي استخدمت ذلك العمل، مع أرباحها أيضاً. لذلك، فإن شيئاً ما يبقى دائماً لعائد مالك الأرض." لكن أي برهان يقدمه لهذا؟ ليس غير

التأكيد على أن المستنقعات الأكثر جدباً في النروج وسكوتلندا تنتج نوعاً من المرعى للقطيع، الذي يزيد الحليب والمحصول دائماً أكثر كفاية ليس لحفظ العمل الضروري للنهوض بأعبائها، ودفع الربح النظامي للمزارع أو مالك القطيع أو الماشية، بل لتقديم ريع ضئيل لمالك الأرض أيضاً."

والآن عن هذا قد أسمح لنفسي أن أفكر بشك واحد؛ أعتقد أنه لا يزال توجد في كل بلد، من الأكثر بدائية إلى الأكثر تطوراً، أرض من مثل هذه النوعية الي لا يمكن أن تغل منتجاً ذا قيمة على نحو أكثر كفاية لتعويض الأسهم المستخدمة عليها، مع الأرباح النظامية والعادية في ذلك البلد. في أمريكا نعرف جميعاً أن هذه هي الحالة، ومع ذلك لا أحد يدافع عن أن هذه المبادئ التي تنظم الريع، هي مختلفة في ذلك البلد وفي أوروبا. لكن إذا كان ذلك صحيحاً أن إنكلترا هي متقدمة جداً في حراثة الأرض، إلى درجة أنها في هذا الزمن لم تبق ثمة أراضٍ لم تقدم ريعاً، سيكون صحيحاً بالتساوي، أنه في الماضي كانت توجد مثل هذه الأراضي؛ وأنه سواء كان هناك أراضٍ أو لا، ليس ذا أهمية في هذا السؤال، لأن الأمر هو نفسه إذا كان هناك أي رأس مال مستخدم في بريطانيا العظمى على الأرض التي لا تغل إلا عائد الأسهم مع أرباحها النظامية، سواء استخدم على أرض قديمة أم جديدة. إذا وافق أحد المزارعين على عقد إيجار أرض لسبع سنوات أو أربع عشرة سنة، فقد يقترح أن يستخدم عليها رأس مال قدره 10.000جنيه وهو يعرف أن السعر الحالي للقمح والمنتج الخام، يستطيع أن يعوض ذلك الجزء من أسهمه التي عليه أن ينفقه، ليدفع إيجاره ويحرز معدلاً عاماً للربح. لن يستخدم 11.000جنيه، ما لم يكن بالإمكان استخدام الـ 1.000جنيه الأخيرة بإنتاجية عالية لكي تقدم الأرباح العادية على الأسهم. في حسابه، سواء كان سيستخدمها أم لا، لن يفكر إلا بما إذا كان سعر المنتج الخام كافياً لتعويض نفقاته وأرباحه، لأنه يعرف أنه لن يكون لديه إيجار آخر ليدفعه. حتى عندما ينتهي إيجاره، فإن ريعه لن يزداد؛ لأنه إذا كان على مالك الأرض أن يطلب

الريع، لأن هذه الألف جنيه الإضافية قد استخدمت، فإنه سيسحبها، ما دام باستخدامها لن يحصل، بالافتراض، إلا على الأرباح النظامية والعادية، التي يمكنه أن يحصل عليها بأي استخدام آخر لأسهمه، و، بالتالي، لا يمكنه أن يقدم ريعاً مقابلها، ما لم يرتفع سعر المنتج الطبيعي أكثر، أو، الذي هو الشيء نفسه، ما لم ينخفض معدل الأرباح العادية والعامة.

لو اتجه عقل آدم سميث الشمولي إلى هذه الحقيقة، لما دافع عن أن الريع يشكل أحد أجزاء سعر المنتج الخام؛ لأن السعر في كل مكان ينظمه العائد الذي يحرزه هذا الجزء الأخير من رأس المال، الذي لا يدفع مقابله ريعاً البتة. لو أشار إلى هذا المبدأ، لما ميَّز بين القانون الذي ينظم ريع المناجم وريع الأرض.

هو يقول: "تعتمد إمكانية تقديم منجم الفحم الحجري أي ريع على غناه، أولاً، وعلى موقعه ثانياً. يمكن القول عن منجم من أي نوع إنه إما غني أو فقير، وفقاً لكمية المعادن التي يمكن أن تُستخرَج منه بكمية محددة من العمل، هي أكبر أو أصغر مما يمكننا أن نستخرج بكمية مساوية من الجزء الأكبر من المناجم الأخرى من النوع نفسه. بعض مناجم الفحم الحجري متوضعة على نحو مفيد، ولا يمكن تشغيلها بسبب فقرها. المنتج لا يعوض النفقة. لا يمكنها أن تقدم لا ربحاً ولا ريعاً. وثمة بعض آخر، يكاد منتجها يكفي لدفع العمل وتعويض الأسهم المستخدمة في عملها مع الأرباح العادية. إنها تقدم بعض الربح لمتعهد العمل، لكن لا ريع لصاحب الأرض. لا يمكنها أن تعمل بطريقة مفيدة إلا لمالك الأرض، الذي لأنه هو متعهد العمل، يحصل على الأرباح العادية لرأس المال الذي يستخدمه فيها. تعمل مناجم فحم حجري كثيرة في سكوتلندا بهذه الطريقة، ولا يمكن أن تعمل بغيرها. لن يسمح مالك الأرض لأحد آخر أن يشغلها، من دون دفع بعض الريع، ولا يمكن لأحد أن يتحمل دفع أي ريع.

"مناجم فحم حجري أخرى في البلد نفسه، غنية كفاية، لا يمكنها أن تعمل بسبب موقعها. كمية المعدن الكافية لدفع نفقات العمل، التي يمكن أن

تُستخرَج من المنجم بكمية العمل النظامي أو حتى أقل من النظامي؛ لكن في بلد داخلي، عدد سكانه قليل، وبدون طرق جيدة أيضاً أو نقل نهري، فإن هذه الكمية لا يمكن أن تباع." مبدأ الريع كله موضَّح هنا بشكل سهل ورائع، لكن كل كلمة كما تطبق على الأرض تطبق على المناجم؛ ومع ذلك يؤكد "ما لم تكن في عقارات فوق الأرض. المعدل، لكل من منتَجها وريعها، متناسب مع خصوبتها المطلقة وليس النسبية. لكن لنفترض أنه لا توجد أرض لا يمكنها أن تقدم ريعاً، عندئذٍ، سيكون الريع على الأرض الأسوأ يتناسب مع زيادة قيمة المنتج فوق نفقات رأس المال والأرباح النظامية للأسهم: المبدأ نفسه سيحكم ريع الأرض ذات النوعية الأفضل نوعاً ما، أو ذات الموقع المفضل أكثر، وبالتالي، ريع هذه الأرض سيزيد ريع الأرض الأقل منها خصوبة، بسبب المزايا الأفضل التي تمتلكها؛ والشيء نفسه يمكن قوله عن النوعية الثالثة، وهكذا إلى الأفضل. أليس، إذن، كتأكيد، أن الخصوبة النسبية للأرض، التي تحدد نسبة المنتج، التي سيدفع مقابلها ريعاً للأرض، مثلما تحدد الخصوبة النسبية للمناجم، نسبة المنتج التي سيُدفَع مقابلها ريع المناجم؟

بعد أن أعلن آدم سميث أنه لا توجد بعض المناجم التي لا يمكن أن يشغلها إلا مالكوها، لأنهم لن يتحملوا إلا ما يكفي لدفع نفقات عملها، بالإضافة إلى الأرباح النظامية لرأس المال المستخدم، يجب أن نتوقع أنه سيعترف بأن تلك المناجم الخاصة التي نظمت سعر المنتج في كل المناجم. إذا كانت المناجم القديمة غير كافية لتوريد كمية الفحم الحجري المطلوبة، فإن سعر الفحم الحجري سيرتفع، وسيستمر في الارتفاع إلى أن يجد مالك منجم ومنجم رديء أنه يستطيع أن يكسب الأرباح العادية للأسهم بتشغيل منجمه. إذا كان منجمه خصباً إلى حد ما، لن تكون الزيادة كبيرة قبل أن يغدو من مصلحته أن يستخدم رأس ماله، لكن إذا لم يكن المنجم خصباً كما يجب، فسيكون واضحاً أن السعر يجب أن يستمر بالارتفاع إلى أن يقدم المنجم وسيلة لدفع نفقاته وكسب الأرباح

النظامية للأسهم. يبدو الأمر، إذن، أن المنجم الأقل خصباً هو الذي ينظم سعر الفحم الحجري دائماً. لكن لآدم سميث رأي مختلف "هو يلاحظ أن المنجم الأكثر خصوبة، أيضاً، ينظم سعر الفحم الحجري في كل المناجم الأخرى المجاورة له. يجد المالك أنه يستطيع أن يحصل على ريع أكبر ويجد متعهد العمل أنه يستطيع أن يحصل على ربح أكبر، بطريقة بيع أرخص من كل جيرانهم. سيضطر الجيران سريعاً إلى أن يبيعوا بالسعر نفسه، مع أنهم لا يستطيعون تحمل ذلك بيسر، ومع أنه دائماً يتقلص، ويأخذ أحياناً ريعهم وربحهم بالإجمال. بعض الأعمال تنهار تماماً. لا يستطيع بعضهم تقديم الريع، ولا يمكنهم أن يعملوا إلا مع المالك." إذا كان الطلب على الفحم الحجري يجب أن ينخفض، أو إذا كانت الكمية يجب أن تزداد جراء العمليات الجديدة، فالسعر سينخفض، وبعض المناجم سوف تُهجَر؛ لكن في كل حالة، يجب أن يكون السعر كافياً لدفع النفقات والربح في ذلك المنجم الذي يعمل من دون أن يدفع ريعاً. وبالتالي، فإن المنجم الأقل خصوبة ينظم السعر. في الحقيقة، هكذا بيّن آدم سميث نفسه في مكان آخر، لأنه يقول: "السعر الأدنى الذي يمكن أن يباع فيه الفحم الحجري، لمدة طويلة، مثل كل السلع الأخرى، هو السعر الكافي ببساطة لتعويض الأسهم المستخدمة لجلبه إلى السوق بالإضافة إلى الربح العادي. في منجم الفحم الحجري الذي لا يستطيع مالك أرض أن يحصل على ريع منه، لكن الذي إما عليه أن يعمل فيه هو نفسه، أو يدعه بكل ما فيه، يجب أن يكون سعر الفحم الحجري هو ذلك السعر تقريباً."

لكن الظرف نفسه، أي، الوفرة ورخص الفحم الحجري التالي، مهما كان السبب الذي يمكن أن يظهر، الذي يجعل من الضروري التخلي عن تلك المناجم، التي لا تجني ريعاً، أو تعطي ريعاً ضئيلاً جداً، وإذا كانت هناك الوفرة نفسها، والرخص التالي نفسه للمنتج الخام، سيجعل من الضروري التخلي عن حراثة تلك الأراضي التي لا تعطي ريعاً، أو تعطي قليلاً منه. فعلى سبيل المثال، إذا كان على

البطاطا أن تغدو الغذاء العام والمشترك للناس، كما هو الأرز في بعض البلدان، فإن ربع أو خمس الأرض التي تُحرَث في الوقت الحاضر، يحتمل أن تُهجَر حراثتها مباشرة؛ لأنه كما قال، آدم سميث، "سينتج أكر واحد من البطاطا ستة آلاف وزن الغذاء الصلب، وثلاثة أمثال كمية القمح المنتج في الأكر، " لا يمكن أن يتضاعف عدد السكان قبل مضي وقت طويل لاستهلاك الكمية التي قد يتم التخلي عنها مباشرة؛ لأنه، كما قال آدم سميث، "إذا كان أكر واحد سينتج من البطاطا ستة آلاف وزن الغذاء الصلب، وثلاثة أمثال الكمية التي ينتجها أكر واحد من القمح، " لا يمكن أن يكون هناك لوقت طويل تضاعف للسكان مثل هذا، لاستهلاك الكمية التي قد تزداد على الأرض قبل أن تستخدم لزراعة القمح؛ أرض واسعة سيتم التخلي عنها بالنتيجة، والريع سينخفض، ولن تكون ثمة إمكانية لزرع المساحة نفسها من الأرض ودفع الريع العالي كالسابق قبل أن يتضاعف عدد السكان مرتين أو ثلاث مرات.

ولن تدفع نسبة أكبر من المنتج الإجمالي إلى مالك الأرض، سواء تكونت من البطاطا، التي ستغذي ثلاثمئة نسمة، أو من القمح، الذي لن يغذي إلا مئة نسمة؛ لأنه، مع أن نفقات الإنتاج ستنخفض كثيراً إذا نُظِّمَت أجور العامل بسعر البطاطا بالدرجة الأولى وليس بسعر القمح، وبالتالي مع أن نسبة المنتج الإجمالي، بعد الدفع للعمال، ستزداد كثيراً، لكن لن يذهب أي جزء من تلك النسبة الإضافية إلى الريع، بل كلها إلى الأرباح بشكل ثابت ـ كون الأرباح ترتفع إذا انخفض الأجور، وتنخفض إذا ارتفعت الأجور. وسواء زرعت البطاطا أم القمح، فإن الريع سيُحكم بالمبدأ نفسه ـ سيكون دائماً مساوياً للفارق بين كميات المنتج التي يتم الحصول عليها برأس مالٍ متساوٍ، سواء كان ذلك على أراضٍ من ذات الجودة أو من جودة مختلفة؛ و، لذلك، على الرغم من أن الأراضي ذات الجودة نفسها كانت تُحرَث، ولم يكن هناك تغيير في خصوبتها النسبية أو مزاياها، سيقدم الريع المعدل نفسه دائماً إلى المنتج الإجمالي.

لكن، آدم سميث يدافع عن أن النسبة التي تنخفض لمالك الأرض سوف تُزاد بكلفة الإنتاج المنخفضة، و، لذلك، فإنه سيتلقى حصة أكبر بالإضافة إلى كمية أكبر من منتج وفير أكثر مما يتلقى من إنتاج ضئيل. يقول: "حقل الأرز ينتج كمية من الغذاء أكبر كثيراً من أكثر حقول الذرة خصوبة. محصولان في السنة، من 30 إلى 60 بوشلاً، يقال إنه المنتج العادي للأكر الواحد. وبالتالي، مع أن حراثتها تتطلب عملاً أكثر، يبقى الفائض أكبر كثيراً بعد إعالة كل ذلك العمل. لذلك، في بلدان الأرز تلك، حيث الأرز هو غذاء الناس النباتي العام والمفضل، وحيث المزارعون يعيشون عليه بالدرجة الأولى، فإن الحصة الأكبر من هذا الفائض الأكبر يجب أن تذهب إلى مالك الأرض أكثر منها في بلدان الذرة."

يلاحظ السيد بوكنان أيضاً أن "الأمر واضح تماماً، أنه إذا أي منتج اخر تغله الأرض أكثر وفرة من الذرة، وكان الغذاء العام للناس، فإن ريع مالك الأرض سيتحسن بما يتناسب مع وفرتها الأكبر مع وفرتها الأكبر."

إذا غدت البطاطا الغذاء العام للناس، فسيكون هناك فاصل طويل يعاني فيه مالكو الأرض من تخفيض الريع. ربما لن يتلقوا كثيراً جداً من قوت الإنسان كما يفعلون الآن، على الرغم من أن ذلك القوت سينخفض إلى ثلث قيمته الحالية. لكن كل السلع المصنعة، التي يتوسع ريع مالك الأرض عليها، لن تعاني من انخفاض آخر غير ذلك الذي سببه الانخفاض في المادة الخام التي نصنع منها، والذي لن يرتفع إلا من خصوبة أكبر للأرض، التي قد تكرس عندئذ لإنتاجها.

عندما، بسبب تزايد عدد السكان، تغدو زراعة الأرض ذات النوعية نفسها كما في السابق ضرورية، لن يمتلك مالك الأرض النسبة نفسها من المنتج كما في السابق، بل تلك النسبة التي سيكون لها القيمة نفسها كما في السابق. وبالتالي الريع سيكون كما في السابق، لكن الأرباح ستكون أعلى كثيرا، لأن سعر الغذاء وبالتالي الأجور ستكون أدنى كثيراً. الأرباح العالية مفضلة

لتراكم رأس المال. سيزداد الطلب على العمل أكثر، وسيستفيد مالكو الأرض دائماً من الطلب على الأرض.

في الحقيقة، يمكن للأراضي نفسها أن تُزرَع فوق العادة عندما يكون بالإمكان إنتاج هذه الوفرة من الغذاء منها، وبالتالي سيسمح ذلك بريع أعلى مع تقدم المجتمع، وستمد عدد السكان الأكبر من السابق بأسباب الحياة. وهذا لا يمكن أن يخفق في أن يكون مفيداً جداً لمالكي الأرض، وأنه منسجم مع المبدأ الذي، كما أعتقد، لن يخفق هذا البحث في تأسيسه، أن كل الأرباح الاستثنائية في طبيعتها إلا في فترة محدودة، عندما يجب على المنتج الفائض من الأرض، بعد حسم هذه الأرباح المعتدلة منه، التي هي كافية لتشجيع التراكم، أن يستقر في النهاية لدى مالك الأرض.

مع سعر منخفض للعمل لن يسبب مثل هذا المنتج الوفير أن تغل الأراضي المحروثة كمية من الإنتاج أكبر كثيراً وحسب، بل ستسمح برأس مال إضافي كبير للاستخدام فيها، ولقيمة أكبر أن تستخلص منها، و، في الوقت نفسه، يمكن للأرض غير الخصبة أن تحرث بربح عالٍ، لفائدة مالكي الأرض، كما لطبقة المستهلكين كلها. الآلة التي أنتجت الأداة الأكثر أهمية للاستهلاك ستحسن، وسيتحسن ثمنها وفقاً للخدمات المطلوبة. كل الفوائد سيحظى بها في المقام الأول العمال ورأس الماليون والمستهلكون؛ لكن مع تزايد عدد السكان، تنتقل تلك الفوائد تدريجياً إلى مالكي الأرض. وعلى نحو مستقل من هذه التحسينات، التي يجد فيها المجتمع مصلحة مباشرة ومالكو الأرض مصلحة بعيدة، تتعارض مصلحة مالك الأرض دائماً مع مصلحة المستهلك والصناعي. فالذرة يمكن أن يرتفع ثمنها باستمرار فقط لأن إنتاجها يتطلب عملاً إضافياً، ولأن كلفة إنتاجها تزداد. والسبب نفسه يرفع الريع بشكل دائم، لذلك لمصلحة مالك الأرض أن تزداد كلفة إنتاج الذرة. لكن هذه ليست مصلحة المستهلك، بالنسبة له يُفضَّل أن تكون الذرة أدنى بالمقارنة مع المال والسلع، لأن شراء الذرة

يكون دائماً بواسطة المال أو السلع. ولا في مصلحة الصناعي أن يكون سعر الذرة عالياً، لأن سعر الذرة العالي سيسبب رفع الأجور، ولن يرفع سعر سلعته. وعندئذٍ ليس عليه أن يعطي أكثر من سلعته، أو، ما يعادل ذلك الشيء، من قيمة سلعته، في التبادل من أجل الذرة التي هو نفسه يستهلكها، لكن يجب أن يعطي المزيد، أو قيمة أكبر، لأجور عماله، التي لن يتلقى تعويضاً عنها. لذلك تتأذى كل الطبقات، ما عدا مالكي الأرض، من ارتفاع ثمن الذرة. الصفقات بين مالك الأرض والمجتمع ليست كالصفقات في التجارة، التي بواسطتها يمكن القول إن كلاً من المشتري والبائع يكسبان بالتساوي، فالخسارة هي بالكامل على طرف واحد، والربح بالكامل لطرف آخر، والذرة إذا كان بالإمكان استيرادها بسعر أقل، فإن الخسارة من عدم استيرادها ستكون أشد كثيراً على طرف واحد. من الربح للطرف الآخر.

لم يميز آدم سميث أبداً بين القيمة المنخفضة للنقود والقيمة العالية للذرة . ولذلك يستنتج، أن مصلحة مالك الأرض لا تتعارض مع مصلحة بقية المجتمع. في الحالة الأولى، النقود منخفضة بالنسبة لكل السلع؛ وفي الحالة الأخرى، الذرة مرتفعة الثمن مقارنة مع كل السلع. في الأولى، الذرة والسلع تستمر في القيم النسبية نفسها؛ في الثانية، الذرة أعلى نسبياً من كل السلع بالإضافة إلى النقود.

الملاحظة التالية لآدم سميث قابلة للتطبيق على قيمة منخفضة للنقود، لكنها غير قابلة للتطبيق البتة على القيمة العالية للذرة. "إذا كان استيراد (الذرة) حرا في كل الأوقات، ربما يحصل معظم مزارعينا ومالكي الأراضي، من سنة إلى أخرى، على مال أقل مقابل ذرتهم مما يحصلون في الوقت الحاضر، حيث منع الاستيراد ساري المفعول في معظم الأوقات؛ لكن النقود التي يحصلون عليها ستكون أعلى قيمة، وستشتري سلعاً من كل الأنواع أكثر، وستستخدم عملاً أكثر. ستكون ثروتهم الحقيقية، عائداتهم الحقيقية، هي نفسها كما هي في الوقت الحاضر، مع أنه قد يُعبَّر عنها بكمية قليلة من الفضة؛ ولن يكونوا

عاجزين ولا محبطين من زراعة ذرتهم كما يفعلون اليوم. بالعكس، مع الارتفاع في القيمة الحقيقية للفضة، عقب تخفيض سعر نقود الذرة، ينخفض بطريقة ما سعر نقود كل السلع الأخرى، ويعطي صناعة البلد حيث يحدث ذلك، فائدة ما في كل الأسواق الأجنبية، وبتلك الوسيلة يميل إلى تشجيع تلك الصناعة وزيادتها. لكن حجم االسوق الوطنية للذرة، يجب أن يكون متناسباً مع الصناعة العامة في البلد الذي تُزرَع فيه، أو إلى عدد هؤلاء الذين ينتجون شيئاً آخر ليقايضوا به الذرة. لكن في كل بلد السوق الوطنية، لأنها الأقرب والأكثر ملاءمة، كذلك هي السوق الأكبر والأكثر أهمية للذرة أيضاً. لذلك فإن الارتفاع في القيمة الحقيقية للفضة، الذي هو نتيجة تخفيض سعر النقود الوسطي للذرة، يميل إلى توسيع السوق الأكثر أهمية للذرة وبالتالي تشجيع زراعتها بدلاً من إحباطها."

سعر نقود الذرة العالي أو المنخفض، الناجم عن وفرة ورخص الذهب والفضة، ليس له أهمية بالنسبة لمالك الأرض، بما أن كل أنواع المنتجات ستتأثر على نحو متساوٍ، كما يصفها آدم سميث تماماً؛ لكن سعر الذرة العالي نسبياً هو في كل الأوقات مفيد جداً لمالك الأرض؛ لأنه أولاً، يعطيه كمية أكبر من الذرة مقابل الريع؛ و، ثانياً، مقابل كل مكيال مساوٍ من الذرة سيكون لديه القدرة على طلب، ليس كمية من النقود أكبر وحسب، بل كمية أكبر من كل السلع التي يمكن لتلك النقود أن تشتريها أيضاً.

# الفصل الخامس والعشرون

# في التجارة الكولونيالية

بيَّن آدم سميث، في ملاحظاته عن التجارة الكولونيالية، بطريقة مقنعة جداً، الفوائد في تجارة حرة، والظلم الذي تعانيه في المستعمرات، لأكونها تُمنَع في أوطانها الأم من بيع منتجاتها في سوقها الأغلى، وشراء سلعها المصنعة والجاهزة بأرخص الأثمان. لقد بيّن، أنه بالسماح لكل بلد أن يقايض بحرية منتج صناعته متى وحيثما رغب، سيتحقق التقسيم الأفضل للعمل في العالم، وتُضمَن الوفرة الأكبر من الضروريات ووسائل الراحة للحياة الإنسانية.

لقد حاول أيضاً أن يبين أن هذه الحرية للتجارة، التي بلا ريب ترعى مصلحة الجميع، وترعى أيضاً مصلحة كل بلد على حدة؛ وأن تلك السياسة الضيقة التي تتبناها بعض الدول في أوروبا بخصوص المستعمرات، ليست أقل أذى للبلدان الأم نفسها، منها للمستعمرات التي يُضحَّى بمصالحها.

يقول آدم سميث: "إن احتكار تجارة المستعمرات مثل كل الوسائل الوضيعة والضارة للنظام الميركانتلي، يضعف صناعة كل البلدان الأخرى، لكن في المقام الأول صناعة المستعمرات، من دون، في الأقل، زيادة، بل العكس تقليص، صناعة البلد لصالح الذي أنشأها."

هذا الجزء من موضوعه، في كل حال، لا يُعالَج بطريقة واضحة ومقنعة كما في القسم الذي يبين ظلم هذا النظام تجاه المستعمرة.

أظن، ربما كان هناك شك في ما إذا كان البلد الأم أحياناً لا يستفيد من القيود التي يفرضها على ممتلكاته الكولونيالية. من يمكنه أن يشك، على سبيل المثال، بأنه إذا كانت إنكلترا مستعمرَة لفرنسا، فإن الأخيرة ستسفيد من

المنحة الكبيرة التي تدفعها إنكلترا على تصدير الذرة والنسيج أو آية سلع أخرى؟ وفي فحص سؤال المنح، على افتراض أن الذرة كانت بـ 4 جنيهات للربعة في هذا البلد، وقد رأينا، أنه بمنحة قدرها 10 شلنات للربعة على التصدير في إنكلترا، فإن سعر الذرة سينخفض إلى 3.10 جنيه في فرنسا. والآن، إذا كان سعر الذرة في السابق 3.15 جنيه للربعة في فرنسا، فسيستفيد المستهلكون الفرنسيون بـ 5 شلنات بالربعة من الذرة المستوردة؛ إذا كان السعر الطبيعي للذرة في فرنسا في الماضي 4 جنيهات، فإنهم سيكسبون كل المنحة 10 شلنات في الربعة. وهكذا ستسفيد فرنسا من خسارة تحملتها إنكلترا: لن تكسب جزءاً مما خسرته إنكلترا وحسب، بل كل ما خسرته.

لكن، يمكن أن يقال، إن منحة ما على التصدير هي إجراء في السياسة الداخلية، ولا يمكن للبلد الأم أن يفرضه بسهولة. إذا كان ذلك سيلائم مصالح جامايكا وهولندا أن يبرما مقايضة للسلع التي ينتجانها على التوالي، من دون تدخل إنكلترا، فإنه من المؤكد تماماً، بأن منعهما من فعل ذلك، سيلحق الضرر بمصالح كل من هولندا وجامايكا، لكن إذا كانت جامايكا ملزمة بإرسال سلعها إلى إنكلترا، وهناك تقايضها بسلع هولندية، فإن رأس المال الإنكليزي أو المكتب التجاري الإنكليزي سيستخدم في تجارة لن يشارك فيها بطريقة أخرى. إنه يُغرى هناك بمنحة، لا تدفعها إنكلترا، بل تدفعها هولندا وجامايكا.

بما أن الخسارة تستمر، عبر التوزيع الضار للعمل في بلدين، يمكن أن يكون مفيداً لأحدهما، بينما الآخر يعاني أكثر من الخسارة التي سببها هذا التقسيم عملياً، أعلن ذلك آدم سميث نفسه، الذي إذا كان صحيحاً، سيبرهن سريعاً أن الإجراء، الذي يمكن أن يكون ضاراً جداً لمستعمرة ما، قد يكون مفيداً جزئياً للبلد الأم.

هو يقول، في الحديث عن الاتفاقيات التجارية، عندما تربط دولة ما نفسها باتفاقية، إما للسماح بدخول سلع محددة من بلد أجنبي تمنعه من كل الأخرى،

أو تستثني سلع أحد البلدان من الرسوم التي تخضع لها سلع كل البلدان الأخرى، أو في الأقل التجار والصناعيين في ذلك البلد، الذي تجارته مفضلة كثيراً، يجب أن تستخلص بالضرورة فائدة كبيرة من هذه الاتفاقية. يحظى هؤلاء التجار والصناعيون بنوع من الاحتكار في البلد، الذي يتسامح كثيراً معهم. ذلك البلد يغدو سوقاً، أكثر اتساعاً وأكثر فائدة لسلعهم؛ أكثر اتساعاً، لأن سلع الدول الأخرى، لأنها إما مستبعدة أو تخضع لرسوم عالية، تحرمها كمية كبيرة؛ وهي أكثر فائدة، لأن تجار البلد المفضل، الذين يحظون بنوع من الاحتكار هناك، غالباً ما سيبيعون سلعهم مقابل سعر أفضل مما لو تعرضت لمنافسة حرة من كل الدول الأخرى."

لندع الدولتين، اللتين أبرمتا اتفاقية بينهما، هما البلد الأم ومستعمرته، وآدم سميث، هذا واضح، يعترف بأن البلد الأم يمكن أن يستفيد من السيطرة القاسية على مستعمرته. لكن، يمكن أن يلاحَظ ثانية، أنه ما لم يكن احتكار السوق الأجنبية في أيدي شركة حصرية، لن يدفع المشترون الأجانب مقابل السلع أكثر من المشترين في الوطن؛ السعر الذي سيدفعه كلاهما لن يختلف كثيراً عن سعرها الطبيعي في البلد الذي تُنتَج فيه. فإنكلترا، على سبيل المثال، في ظل ظروف عادية، ستكون دائماً قادرة على شراء السلع الفرنسية بالسعر الطبيعي لتلك السلع في فرنسا، وفرنسا ستمتلك امتيازاً مساوياً لشراء السلع الإنكليزية بسعرها الطبيعي في إنكلترا. لكن إذا كانت السلع ستُشترى بهذه الأسعار من دون اتفاقية؛ إذن ما فائدة أو عدم فائدة الاتفاقية لكلٍ من الطرفين؟

سيكون ضرر الاتفاقية للبلد المستورد هو هذا: ستربطها بشراء سلعة ما، من إنكلترا، على سبيل المثال، بالسعر الطبيعي لتلك السلعة في إنكلترا، عندما يكون بإمكانها ربما أن تشتريها بسعر طبيعي أدنى كثيراً من بلد آخر ما. إذن تسبب توزيعاً مؤذياً لرأس المال العام، الذي ينخفض بشكل رئيس في البلد

المرتبط باتفاقية للشراء في السوق الأقل إنتاجية؛ لكنها لا تعطي البائع أية فائدة بسبب أي احتكار مفترض، لأنه ممنوع بسبب منافسة أبناء بلده نفسه من بيع سلعه بسعر أعلى من سعرها الطبيعي؛ الذي سيبيعها به، سواء صدرها إلى فرنسا أو اسبانيا أو الآنديز الغربية، أو باعها للاستهلاك المحلي.

إذن ما الفائدة من التعاقد في الاتفاقية المبرمة؟ تكمن الفائدة في هذا: تلك السلع الخاصة ما كان بالإمكان صنعها في إنكلترا للتصدير، لكن من أجل الامتياز الذي هي وحدها تملكه لخدمة هذه السوق الخاصة؛ من أجل المنافسة في ذلك البلد، حيث السعر الطبيعي أدنى سيحرمها من كل الفرص لبيع تلك السلع. لكن، هذا سيكون قليل الأهمية، لو كانت إنكلترا آمنة تماماً من أنه كان بإمكانها أن تبيع المقدار نفسه من أية سلع أخرى يمكنها أن تصنعها، إما في السوق الفرنسية، أو بفائدة مماثلة في أية سوق أخرى. إن الشيء الذي لدى إنكلترا، على سبيل المثال، لكي تشتري كمية من الخمور الفرنسية بقيمة 5.000 جنيه ـ إذن ترغب ببيع سلع في مكان ما يمكنها أن تحصل على 5.000 جنيه لهذا الغرض. إذا أعطت فرنسا احتكارها في سوق النسيج، ستصدر بسهولة النسيج لهذا الغرض؛ لكن إذا كانت التجارة حرة، فمنافسة البلدان الأخرى قد تمنع السعر الطبيعي للنسيج في إنكلترا من أن يكون منخفضاً كفاية ليمكنها من الحصول على 5.000 جنيه ببيع النسيج وكسب الأرباح العادية بهذا الاستخدام لأسهمها (رأسمالها). الصناعة في إنكلترا يجب أن تُستخدَم، عندئذٍ، في سلعة أخرى؛ لكن يمكن ألا يكون هناك شيء من منتجاتها، بالقيمة الحالية للنقود، يمكنها أن تقدمه للبيع بالسعر الطبيعي في البلدان الأخرى. فماذا تكون النتيجة؟ لا يزال شاربو الخمر في إنكلترا راغبين بتقديم 5.000 جنيه مقابل خمرهم، وبالتالي 5.000 جنيه نقداً تصدَّر إلى فرنسا لذلك الغرض. بهذا التصدير للنقد ترتفع قيمته في إنكلترا وتنخفض في البلدان الأخرى، ومعه ينخفض السعر الطبيعي لكل السلع التي تنتجها الصناعة البريطانية أيضاً.

الارتفاع في قيمة النقد يساوي الانخفاض في سعر السلع. لإحراز 5.000 جنيه يمكن أن تصدر السلع البريطانية الآن؛ لأنها بسعرها الطبيعي المنخفض يمكنها أن تدخل الآن المنافسة مع سلع البلدان الأخرى. يباع المزيد من السلع، في كل حال، بأسعار منخفضة لإحراز 5.000 جنيه المطلوبة، التي، عندما يتم الحصول عليها، لن تشتري الكمية نفسها من الخمر، لأنه، خلال نقصان المال في إنكلترا انخفض السعر الطبيعي للسلع هناك، إلا أن زيادة المال في فرنسا رفع السعر الطبيعي للسلع والخمر في فرنسا. إذن، خمر أقل سيُستورَد إلى إنكلترا، بمقايضة سلعها، عندما تكون التجارة حرة تماماً، مما كانت ترغب من خلال الاتفاقيات التجارية. لكن معدل الأرباح لن يختلف، فسوف تُعدَّل القيمة النسبية للنقود في البلدين، والفائدة التي اكتسبتها فرنسا ستكون الحصول على كمية أكبر من السلع الإنكليزية بالمقايضة مع كمية محددة من السلع الفرنسية، بينما الخسارة التي تحملتها إنكلترا ستتكون من الحصول على كمية أقل من السلع الفرنسية بالمقايضة مع كمية محددة من تلك السلع في إنكلترا.

التجارة الخارجية، إذن، سواء كانت مقيدة أم حرة، ستستمر دائما، مهما تكن الصعوبة النسبية للإنتاج في البلدان المختلفة؛ لكن لا يمكنها إلا أن تُنظَّم بتعديل السعر الطبيعي، ليس القيمة الطبيعية، التي يمكن أن تنتج بها السلع في تلك البلدان، وذلك يتأثر بتعديل توزيع المعادن النفيسة. هذا التوضيح يؤكد الرأي الذي قدمته في مكان آخر، أنه لا توجد ضريبة أو منحة، أو حظر. على استيراد أو تصدير السلع، التي لا تسبب توزيعاً مختلفاً للمعادن النفيسة، والتي، لذلك، لا تعدل في كل مكان السعر الطبيعي وسعر السوق للسلع. إذن، ذلك واضح أن التجارة مع مستعمرة ما يمكن أن تُنظَّم، وأنها ستكون في الوقت نفسه أقل فائدة للمستعمرة، وأكثر فائدة للبلد الأم، من تجارة حرة تماماً. وبما أنه غير مفيد لمستهلك وحيد أن يُقيَّد في صفقاته مع مخزن خاص محدد، إذن هل هي غير مفيدة لدولة من المستهلكين أن يُلزَموا بالشراء من بلد خاص محدد. إذا كان

المخزن أو البلد الذي يقدم السلع المطلوبة بالسعر الأدنى، فإنها ستضمن بيعها من دون أية امتيازات حصرية؛ وإذا لم تبع بالسعر الأدنى، فإن المصلحة العامة تتطلب تشجيعهم على الاستمرار بتجارة لا يمكنها أن تحقق فائدة متساوية مع الآخرين. فالمخزن أو البلد البائع، قد يخسر بتغيير التوظيفات، لكن لا يمكن ضمان الفائدة العامة تماماً أبداً، إلا بالتوزيع الأكثر إنتاجية لرأس المال العام، أي أن نقول، بتجارة حرة عالمياً.

إن الزيادة في كلفة إنتاج سلعة ما، إذا كانت أداة لحاجة أساسية، فإن استهلاكها لن ينخفض بالضرورة؛ لأنه على الرغم من أن القوة العامة للمشترين للاستهلاك، تتقلص بارتفاع سعر أي سلعة محددة، مع أنها يمكن أن تتخلى عن استهلاك سلعة أخرى لم ترتفع كلفة إنتاجها. في تلك الحالة، الكمية المورَّدة والكمية المطلوبة، ستكون كما في السابق، وكلفة الإنتاج وحدها سوف تزداد، لكن السعر سيرتفع، ويجب أن يرتفع لوضع أرباح منتج السلعة المعززة على مستوى مع الأرباح المستمدة من أعمال أخرى.

يعترف السيد ساي بأن كلفة الإنتاج هي أساس السعر، ولكن في أقسام مختلفة في كتابه يدافع عن أن السعر ينظمه التناسب بين العرض والطلب. المنظم الحقيقي والمثالي للقيمة النسبية لأي سلعتين، هو كلفة إنتاجهما وليست الكميات الخصوصية التي قد تنتج ولا المنافسة بين المشترين.

تبعاً لآدم سميث، تجارة المستعمرة، كونها واحدة مما يستطيع رأس المال البريطاني وحده أن يعمل فيها، رفعت معدل الأرباح في كل الأعمال الأخرى؛ وبما أن الأرباح العالية، والأجور العالية، ترفعان أسعار السلع برأيه، فإن احتكار تجارة المستعمرة، كما يظن، ضارة للبلد الأم؛ لأنها تخفض قدرة بيع سلعها المصنعة بسعر رخيص مثل البلدان الأخرى. هو يقول إنه "بنتيجة الاحتكار، لم تسبب الزيادة في تجارة المستعمرة إضافة إلى التجارة التي كانت لبريطانيا العظمى في الماضي، كتغيير إجمالي في اتجاهها. ثانياً، أسهم هذا الاحتكار

بالضرورة برفع معدل الربح في فروع التجارة البريطانية المختلفة كلها، أعلى مما سوف تكون، لو سمح لكل البلدان بالتجارة الحرة مع المستعمرات البريطانية." لكن مهما كانت الارتفاعات في أي بلد فإن المعدل العادي للربح أعلى مما سيكون بطريقة أخرى، بالضرورة يُخضِع ذلك البلد لكل من الضرر المطلق والنسبي في كل فرع من فروع التجارة التي لا تمتلك احتكاراً فيها. إنها تخضعها لضرر مطلق، لأنه في فروع التجارة هذه، لا يستطيع تجارها الحصول على هذا الربح الكبير من دون البيع بسعر أعلى مما لو كانوا سيفعلون بطريقة أخرى، كل من سلع البلدان الأجنبية التي يستوردونها إلى بلدهم وسلع بلدهم التي يصدرونها إلى البلدان الأجنبية. بلدهم هم بالذات يجب أن يشتري بسعر أعلى ويبيع بسعر أعلى، يجب أن يشتري أقل ويبيع أقل، يجب أن يتمتع أقل وينتج أقل مما كان سيفعل بطريقة أخرى."

غالباً ما يشكو تجارنا من الأجور العالية للعمل البريطاني كسبب لانخفاض مبيع سلعهم الصناعية في الأسواق الأجنبية؛ لكنهم يصمتون عن الأرباح العالية لرأس المال. يشكون الكسب المفرط لشعب آخر، لكنهم لا يقولون شيئاً عن مكاسبهم. إن أرباح رأس المال البريطاني العالية، في كل حال، يمكن أن تسهم برفع سعر المصنوعات البريطانية في حالات كثيرة، وفي بعضها ربما أكثر من الأجور المرتفعة للعمل البريطاني."

أنا أسلم بأن الاحتكار في تجارة المستعمرة سيتغير، وغالباً بطريقة متحيزة، تجاه رأس المال؛ لكن مما قلته تواً عن موضوع الأرباح، سيرى أن أي تغيير من تجارة أجنبية إلى أخرى، أو من تجارة داخلية إلى خارجية، لا يستطيع، في رأيي، أن يؤثر في معدل الأرباح. الضرر الذي عانى منه سيكون ما وصفته لتوّي؛ سيكون ثمة توزيع أسوأ لرأس المال العام والصناعة، و، لذلك، سيكون المنتج أقل. سيرتفع السعر الطبيعي للسلع، و، لذلك، مع أن المستهلك سيكون قادراً على الشراء بقيمة النقود نفسها، فإنه سيحصل على كمية أقل من السلع.

وسيُرى أيضاً، أنه حتى إذا كان لها تأثير في رفع الأرباح، فإنها لن تسبب التغيير الأقل في الأسعار؛ فالأسعار لا تنظمها الأجور ولا الأرباح.

وهل يعترض آدم سميث على هذا الرأي، عندما يقول، إن "أسعار السلع، أو قيمة الذهب والفضة بالمقارنة مع السلع، تعتمد على النسبة بين كمية العمل الضروري لجلب كمية محددة من الذهب والفضة إلى السوق، وذلك الذي هو ضروري لجلب كمية محددة من أي نوع من أنواع السلع الأخرى إلى هناك؟" تلك الكمية لن تتأثر، سواء كانت الأرباح عالية أم منخفضة، أو كانت الأجور منخفضة أم عالية. إذن كيف يمكن للأرباح العالية أن ترفع الأسعار؟

# الفصل السادس والعشرون
# العائد الإجمالي والعائد الصافي

يؤكد آدم سميث باستمرار على أهمية الفوائد التي يجنيها بلد ما من دخل إجمالي كبير أكثر من دخل صافٍ كبير. فيقول: "في تناسب مع حصة أكبر لرأس المال في بلد ما تُستخدَم في الزراعة، ستكون كمية العمل المنتج التي تضعه في الحركة داخل البلد هي الأكبر؛ كما ستكون بطريقة مماثلة القيمة التي يضيف توظيفها إلى المنتج السنوي للأرض والعمل في المجتمع. بعد الزراعة، يضع رأس المال المستخدَم في الصناعات الكمية الأكبر من العمل المنتج، ويضيف القيمة الأكبر إلى الإنتاج السنوي. ورأس المال الذي يُستخدَم في تجارة التصدير يمتلك التأثير الأدنى بين تلك الرساميل الثلاثة.[1]

لنسلم، للحظة، أن هذا صحيح؛ فماذا ستكون الفائدة الناتجة لبلد من توظيف كمية كبيرة من العمل المنتج، إذا، سواء استخدم تلك الكمية أم كمية أصغر، سيكون الريع الصافي والأرباح دون تغيير. يُقسَّم المنتج الكلي للأرض والعمل في كل بلد إلى ثلاثة حصص: من هذه الحصص الثلاث، حصة مكرسة للأجور، وأخرى للأرباح، وثالثة للريع. والأمر هو أنه من الحصتين الأخيرتين فقط، يمكن حسم أية اقتطاعات للضرائب، أو للادخارات؛ أما الحصة الأولى،

---

[1] السيد م. ساي من رأي آدم سميث: "توظيف رأس المال الأكثر إنتاجية، بالنسبة للبلد بشكل عام، بعد الأرض، هو التجارة، والتجارة الوطنية. لأنها تضع نشاط الصناعة والأراضي في كل البلدان منتجة دون تمييز.

"إن استخدام رأس المال الأقل تفضيلاً لأمة ما هو ذلك الذي يحمل منتج بلد ما أجنبي إلى آخر." ساي، المجلد الثاني، ص. 130.

إذا كانت معتدلة، فتشكل دائماً النفقة الضرورية للإنتاج.[1] بالنسبة لفرد لديه رأس مال قدره 20.000 جنيه، الذي كانت أرباحه 2.000 جنيه في السنة، ستكون قضية مختلفة تماماً سواء وظف رأس ماله 100 رجل أم ألف رجل، وسواء بيعت السلعة المنتجة مقابل 1.000 جنيه أم 2.000 جنيه، شريطة، في كل الحالات، ألا تنخفض أرباحه أدنى من 2.000 جنيه. أليست مصلحة الدولة مماثلة؟ شريطة أن يكون دخلها الحقيقي الصافي، وريعها وأرباحها هي نفسها، والأمر ليس مهماً سواء كانت الدولة مكونة من عشرة ملايين أم اثني عشر مليون نسمة. قدرته على دعم الأساطيل والجيوش، وكل ضروب العمل غير المنتج، يجب أن تكون متناسبة مع دخله الصافي وليس متناسباً مع دخله الإجمالي. إذا كان بإمكان خمسة ملايين أن ينتجوا غذاء وألبسة قدر ما تحتاج إليه عشرة ملايين، فإن الغذاء والألبسة لخمسة ملايين ستكون هي العائد. هل ستكون ذات أية فائدة للبلد، أن تنتج هذا العائد الصافي نفسه، الذي ستطلبه سبعة ملايين، أي لنقل، يجب توظيف سبعة ملايين لإنتاج الأغذية والألبسة الكافية لاثني عشر مليوناً؟ وستظل أغذية وألبسة الخمسة ملايين هي العائد الصافي. توظيف عدد أكبر من الناس لن يمكّننا من إضافة رجل واحد إلى الجيش والأسطول ولن يسهم في جنيه واحد في الضرائب.

ذلك ليس على أساس أية فائدة مفترضة تنشأ من عدد السكان الكبير، أو من السعادة التي يحظى بها عدد من الناس، أن آدم سميث يدعم خيار ذلك التوظيف لرأس المال، الذي يحرك الكمية الأكبر في الصناعة، لكن بوضوح

[1] ربما هذا مُعبَّر عنه بقوة، بما أن الأكثر بشكل عام مخصص للعامل تحت اسم الأجور، تلك النفقات الضرورية المطلقة للإنتاج. في تلك الحالة جزء من المنتج الصافي في البلد يستلمه العمال، وربما يدخره أو ينفقه، أو ربما مكّنه من المساهمة في الدفاع عن الوطن.

على أساس زيادته قوة البلد[1] لأنه يقول، "إن الثروات، و، طالما أن القوة تعتمد على الثروات، فإن قوة كل بلد يجب أن تكون دائماً متناسبة مع قيمة إنتاجها السنوي، الصندوق الذي تدفع منه في النهاية كل الضرائب." يجب أن يكون واضحاً في كل حال، أن القدرة على دفع الضرائب، تتناسب مع العائد الصافي وليس مع العائد الإجمالي.

في تقسيم التوظيفات بين جميع البلدان، سيوظف رأس المال في الدول الأكثر فقراً بشكل طبيعي في تلك المهن، التي تدعمها كمية كبيرة من العمل في البيت، لأنه في هذه البلدان يمكن بسهولة الحصول على الغذاء والحاجات الضرورية بسبب الزيادة في عدد السكان. أما في البلدان الغنية، بالعكس، حيث الغذاء غالٍ، فإن رأس المال يتدفق بشكل طبيعي، عندما تكون التجارة حرة، إلى تلك المهن، التي تتطلب كمية ضئيلة من العمل في البيت: مثل تجارة النقل، والتجارة الخارجية البعيدة، والأعمال التي تكون فيها الآلة الغالية الثمن مطلوبة؛ وإلى المهن التي تتناسب فيها الأرباح مع رأس المال، وليس مع كمية العمل المستخدمة[2].

على الرغم من أنني أعترف، أنه من طبيعة الريع، أن يستخدم رأس المال المحدد الموظف في الزراعة، في أي أرض إلا الأرض المحروثة أخيراً، كمية من

---

[1] السيد م. ساي أخطأ فهمي بالكامل في افتراض أنني اعتبرت سعادة أناس كثر لا شيء. أظن أن النص يبين على نحوٍ وافٍ أنني حددت ملاحظاتي على الأسباب الخاصة التي استند إليها آدم سميث.

[2] "إنه لمن حسن الطالع أن السياق الطبيعي للأشياء يسحب رأس المال، ليس إلى تلك التوظيفات حيث تصنع الأرباح الأعظم، بل إلى تلك حيث العملة أكثر ربحاً للمجتمع." - المجلد الثاني، ص. 122. لم يخبرنا السيد م. ساي ما هي تلك التوظيفات التي، فيما هي الأكثر ربحاً للفرد، ليست الأكثر ربحاً للدولة. إذا لم تنخرط البلدان ذات الرساميل المحدودة، لكن ذات الأرض الخصبة في التجارة الخارجية مبكراً، فالسبب هو لأنها أقل ربحاً للأفراد، وبالتالي أقل ربحية للدولة أيضاً.

العمل أكبر مما يستخدم رأس مال مساوٍ له موظَّف في الصناعة والتجارة، ومع ذلك لا يمكنني الاعتراف بأنه يوجد أي فرق في كمية العمل الذي استخدمه رأس المال العامل في التجارة الداخلية، ورأس المال المساوي له العامل في التجارة الخارجية.

"رأس المال الذي يرسل الصناعات السكوتلندية إلى لندن، ويجلب الذرة والصناعات الإنكليزية إلى إدنبرغ"، يقول آدم سميث، "يحل بالضرورة، في كل عملية مثل هذه، محل رأسمالين بريطانيين استخدما في الزراعة أو المهن الصناعية في بريطانيا العظمى."

"رأس المال الذي استخدم في شراء سلع أجنبية للاستهلاك المحلي، عندما يتم هذا الشراء بمنتج الصناعة المحلية، يحل، أيضاً، من خلال كل عملية كهذه، محل رأسمالين واضحين؛ لكن واحداً منهما فقط يُستخدَم في دعم الصناعة المحلية. أما رأس المال الذي يرسل السلع البريطانية إلى البرتغال، ويجلب سلعاً برتغالية إلى بريطانيا العظمى، فيحل، في هذه العملية، محل رأس مال بريطاني واحد فقط، لأن رأس المال الآخر هو برتغالي. لذلك، مع أن عائدات التجارة الخارجية في الاستهلاك ينبغي أن تكون سريعة مثل التجارة الداخلية، لكن رأس المال المستخدم فيها لن يقدم إلا نصف التشجيع للصناعة أو العمل المنتج في البلد."

يبدو لي هذا البرهان مضللاً؛ لأنه مع أن الرأسمالَين المستخدَمَين، أحدهما برتغالي والآخر إنكليزي، كما يفترض الدكتور سميث، إلا أن رأس المال الذي سيستُخدَم في التجارة الخارجية، هو ضعف ما سيُستخدَم في التجارة الداخلية. لنفترض أن سكوتلندا تستخدم رأس مال من ألف باوند في صناعة الكتان، الذي تبادله بمنتج ذات رأس مال مماثل مُستخدَم في صناعة الحرير في إنكلترا، 2.000 باوند وكمية عمل نسبية سيستخدمها البلدان. ولنفترض الآن، أن إنكلترا اكتشفت أنها تستطيع أن تستورد كتاناً أكثر من ألمانيا، مقابل الحرير الذي

صدرته في السابق إلى سكوتلندا، وأن سكوتلندا اكتشفت أنها تستطيع الحصول على مزيد من الحرير من فرنسا مقابل كتانها، أكثر مما كانت تحصل عليه من إنكلترا - ألن تتوقف كل من إنكلترا وسكوتلندا في الحال عن الاتجار بينهما، وتُبدَّل التجارة الداخلية في الاستهلاك إلى تجارة خارجية في الاستهلاك؟ لكن على الرغم من دخول الرأسماليين الإضافيين إلى هذه التجارة، رأس مال ألمانيا ورأس مال فرنسا، ألن يستمر المبلغ نفسه من رأس المال السكوتلندي والإنكليزي في الاستخدام، وألن يحرك الكمية نفسها من الصناعة كما كانت تعمل في التجارة الداخلية؟

# الفصل السابع والعشرون
# في العملة والبنوك

لقد كُتِب الكثير عن العملة حتى الآن، إلى درجة أن هؤلاء الذين يعيرون اهتماماً إلى هذه الموضوعات، حيث لا يجهل مبادئها الصحيحة إلا المغرضون. لذلك، سأقوم بمسح مختصر لبعض القوانين العامة التي تنظم كميتها وقيمتها.

الذهب والفضة، مثل كل السلع الأخرى، هما ثمينان فقط بما يتناسب مع كمية العمل الضروري لإنتاجهما وجلبهما إلى السوق. الذهب أغلى من الفضة بنحو 15 مرة، ليس لأن الطلب عليه أكبر، وليس لأن توريد الفضة أكثر بـ 15 مرة من توريد الذهب، بل لسبب وحيد هو أن الذهب يحتاج إلى كمية عمل أكبر بـ 15 مرة للحصول على كمية محددة منه.

إن كمية النقود التي يمكن أن تستخدم في بلد ما يجب أن تعتمد على قيمتها: إذا كان الذهب وحده هو المستخدم في تداول السلع، فالكمية المطلوبة ستكون واحداً من خمسة عشرة، مما سيكون ضرورياً لو كانت الفضة هي المستخدمة للغرض نفسه.

لا يمكن أن يكون التداول وفيراً جداً إلى درجة الفيضان؛ لأنه بتقليص قيمته، تزداد كميته بالنسبة نفسها، وبزيادة قيمته تتقلص كميته.

بينما تسكّ الدولة النقود، ولا تتقاضى رسوماً على سك الذهب والفضة، ستبقى للنقود القيمة نفسها مثل أي قطعة أخرى من المعدن نفسه مساوية بالوزن والدقة؛ لكن إذا استوفت الدولة رسماً على سكّ العملة، فستتجاوز القطعة المسكوكة من النقود على العموم قيمة القطعة غير المسكوكة من المعدن بمبلغ

الرسوم المدفوعة للسك، لأنها ستتطلب كمية أكبر من العمل، أو الذي هو الشيء نفسه، لتعد قيمة منتج ذي كمية أكبر من العمل.

وبينما الدولة وحدها تسك العملة، لا يمكن أن تكون هناك حدود لرسم السكّ هذا؛ لأنه بتحديد كمية العملة المسكوكة، يمكن أن تُرفَع إلى أية قيمة يمكن تصورها.

الأمر في هذا المبدأ هو أن تداول النقود الورقية: الرسم كله للعملة الورقية يمكن أن يُعَدّ أنه رسم سك العملة. ومع أنها لا تملك قيمة حقيقية، لكن، بتحديد كميتها، فإن قيمتها في التبادل هي بحجم القيمة الاسمية للعملة المعدنية، أو قيمة السبيكة في تلك العملة. وفي المبدأ نفسه، أيضاً، أي، بتحديد كميتها، يتم تداول عملة ذات قيمة مخفضة وفقاً للقيمة التي يجب أن تحملها، إذا كانت ذات وزن قانوني ودقيق، وليست بقيمة كمية المعدن الذي تحتوي عليه فعلياً. في تاريخ سك العملة البريطاني، نجد، وفقاً لذلك، أن العملة لم تخفض السعر في النسبة نفسها لتخفيض القيمة، وسبب ذلك هو، أنها لم تزدد في الكمية، بالتناسب مع القيمة الحقيقية المخفضة.[1]

ليس ثمة فكرة أكثر أهمية في إصدار عملة ورقية من أن تكون متأثرة بشكل كامل بالتأثيرات التي تنشأ من مبدأ تحديد الكمية. لن يُصدَّق بعد خمسين عاماً، أن مديري البنوك والوزراء أكدوا بجدية في زمننا، في كل من البرلمان، وأمام اللجان البرلمانية، أن إصدارات بنك إنكلترا الأوراق المالية من دون تدقيق من أية سلطة لدى حاملي هذه الأوراق المالية، لتأمر بتبادل أيٍّ من العملة أو السبيكة، لم يكن لها، ولا يمكن أن يكون لها أي تأثير في أسعار السلع أو السبيكة أو العملات الأجنبية.

---

[1] مهما قلت عن العملة الذهبية، هي مناسبة بالمثل للعملة الفضية، لكن ليس من الضروري أن يشار إلى العملتين في كل مناسبة.

بعد تأسيس البنوك، لم تعد الدولة هي الوحيدة التي تملك سلطة سكّ أو إصدار النقود. العملة يمكن أن تزداد على نحو فعال بواسطة الورق وبواسطة العملة المعدنية؛ وهكذا إذا كان على الدولة أن تخفض قيمة نقودها، وتحدّ كميتها، لم يكن بإمكانها أن تدعم قيمتها، لأن البنوك تمتلك قوة إضافة مماثلة إلى كمية التداول كلها.

على هذه المبادئ، لن يُرى أنه ليس ضرورياً أن العملة الورقية يجب أن تكون مدفوعة في عملة مسكوكة لضمان قيمتها؛ وأن الشيء الضروري الوحيد هو أن تكون كميتها منظمة وفقاً لقيمة المعدن الذي يعلن أنه هو المقياس. إذا كان المقياس هو الذهب بوزن محدد ودقة محددة، فإن الورق يمكن أن يزداد مع كل انخفاض في قيمة الذهب، أو، الذي سيكون الشيء نفسه في تأثيره، مع كل ارتفاع في سعر السلع.

يقول الدكتور سميث، "بإصدار كمية كبيرة من العملة الورقية، التي كان الإفراط فيها على الدوام رابحاً، لأن يتم تبادلها مقابل الذهب والفضة، كان بنك إنكلترا لسنوات كثيرة، مضطراً لسك الذهب إلى حد بين ثمانمئة ألف باوند ومليون في السنة، أو في المتوسط، نحو ثمانمئة وخمسين ألف باوند. بالنسبة لهذا السك، كان البنك، بسبب الحالة البالية والمنخفضة القيمة التي تدنت إليها العملة الذهبية منذ عدة سنوات، على نحو متواتر مضطراً إلى شراء السبيكة، بسعر عالٍ أربعة باوندات للأونصة، التي سريعاً بعد الإصدار في عملة بـ 17s. 10.5d3 .جنيه للأونصة، وتفقد بهذه الطريقة بين 2.5 و 3% بعد سك مبلغ كبير جداً. وبالتالي مع أن البنك، لا يدفع رسم السك، ومع أن الحكومة كانت بشكل صحيح على نفقة سك العملة، لم يمنع سخاء الحكومة هذا نفقة البنك تماماً."

وفقاً للمبدأ المبين أعلاه، يبدو لي بوضوح شديد، أنه من خلال عدم إعادة إصدار العملة الورقية التي اكتسبت هكذا قيمة العملة كلها، وقيمة

المسكوكة الذهبية المنخفضة القيمة والجديدة أيضاً، سترتفع، عندما تتوقف جميع الطلبات إلى البنك.

لكن، السيد بوكنان ليس من هذا الرأي، لأنه يقول، "إن الخسارة الكبيرة التي تعرَّض لها البنك في ذلك الوقت، لم يكن سببها، كما يبدو أن الدكتور سميث قد تخيل، أي إصدار ورقي غير حكيم، بل بسبب حالة الحطّ من قيمة العملة، وبالتالي السعر العالي للسبيكة. وسيُلاحَظ، أن البنك لأنه لا يملك طريقة أخرى للحصول على الجنيهات إلا بإرسال السبيكة إلى دار سك العملة لسكها، كان يضطر دائماً إلى إصدار جنيهات جديدة مسكوكة، في التداول من أجل عائداتها المالية، وعندما تغدو العملة أقل من وزنها بشكل عام، وسعر السبيكة عال في المعدل، يغدو مربحاً سحب هذه الجنيهات الثقيلة من البنك مقابل العملة الورقية البنكية، لتعود ثانية إلى البنك من أجل توريد جديد للجنيهات، التي تصهر ثانية لتباع. لتصريف هذه العملة المسكوكة، يجب على البنك أن يكون مكشوفاً دائماً بينما تكون العملة ناقصة الوزن، بما أن كلاً من الربح السهل والمؤكد ينشأ عندئذٍ من تبديل العملة الورقية بالعملة المسكوكة. يمكن أن يلاحَظ، في كل حال، أنه لأية عقبة أو خسارة يتعرض لها البنك عندئذٍ من خلال نفاذ عملته المسكوكة، لم يُتخيَّل قط أنه من الضروري إلغاء الالتزام بدفع النقود مقابل الأوراق النقدية."

السيد بوكنان بوضوح يفكر أن العملة ككل يجب، بالضرورة، أن تُخفَّض إلى مستوى قيمة العملة المعدنية التي انخفضت قيمتها، لكن، من المؤكد، أنه بتقليص كمية العملة، فإن كل ما يبقى يمكن أن يُرفَع إلى قيمة العملة المعدنية الأفضل.

يبدو الدكتور سميث أنه نسي مبدأه الشخصي؛ حول برهانه على عملة المستعمرة. بدلاً من عزو انخفاض قيمة تلك العملة الورقية إلى وفرتها الكبيرة، هو يسأل ما إذا كانت مئة باوند تسمح لأمن المستعمرة أن يكون جيداً تماماً

قابلة للدفع بعد خمس عشرة سنة من الآن، ستكون قيّمة على نحو متساوٍ لمئة باوند ينبغي أن تُدفَع مباشرة؟ أجيب، نعم، إذا لم تكن وافرة جداً.

لكن التجربة تبين أنه لا الدولة ولا البنك كان لهما في أي وقت مضى سلطة غير مقيدة في إصدار العملة الورقية، من دون إساءة استخدام تلك السلطة: في كل الدول، بالتالي، يجب أن يخضع إصدار العملة الورقية للتدقيق والرقابة، ولا شيء يبدو أكثر ملاءمة لذلك الغرض، مثل إخضاع مصدري العملة الورقية للالتزام بدفع أوراقهم النقدية إما بالعملة الذهبية أو السبائك الذهبية.

لتأمين الجمهور[1] ضد أية اختلافات أخرى في قيمة العملة غير تلك التي يخضع لها المعيار نفسه، و، في الوقت نفسه، أن تجعل التداول يتواصل بالوسيلة الأقل غلاء، هو أن تحرز الحالة الأكثر مثالية التي يمكن أن تجلب عملة ما إليها. وعلينا أن نمتلك كل تلك المنافع بإخضاع البنك لتسليم الذهب أو الفضة غير المسكوكة لمعيار دار السك والسعر في تبادل مقابل الأوراق المالية، بدلاً من تسليم الجنيهات، التي بواسطتها لن تنخفض أدنى من قيمة السبيكة، من دون أن تتبع بتقليص كميتها. لمنع ارتفاع العملة الورقية فوق قيمة السبيكة، على البنك أن يلتزم أيضاً بتقديم عملاته الورقية في التبادل مقابل الذهب القياسي بسعر 3.17 جنيه للأونصة. ولئلا يتسبب بصعوبة كبيرة للبنك، كمية الذهب التي يجب أن تطلب في التبادل مقابل العملة الورقية بسعر دار السك 10 1/2d 3.17 جنيه، أو الكمية التي يجب أن تباع إلى البنك بسعر 3.17 جنيه، يجب ألا تقل عن 20 أونصة. في كلمات أخرى، يجب أن يلتزم البنك بشراء أية كمية من الذهب تُعرَض عليه، لا أقل من 20 أونصة بسعر 3.17 جنيه[2] للأونصة ويبيع أية

---

[1] هذه، والفقرات التالية، إلى إغلاق القوس، ص. 355 مستخلصة من كراس له العنوان التالي: "مقترحات لعملة اقتصادية وآمنة" نشره المؤلف في عام 1816.

[2] السعر المشار إليه هنا هو 17s.3. جنيه طبعاً سعر اعتباطي، ربما يكون هناك سبب وجيه لتثبيته إما أعلى قليلاً أو أدنى قليلاً. في تسمية 17s.3. جنيه أرغب فقط بأن أوضح المبدأ. السعر يجب أن ==

كمية يمكن أن تُطلَب بسعر 3.175.101/2d جنيه. في حين أنها تملك سلطة تنظيم عملتها الورقية، لا توجد عقبة ممكنة قد تبرز لها من هذا التنظيم.

"يجب أن تعطى الحرية الأمثل، في الوقت نفسه لتصدير أو استيراد كل أنواع السبائك. ستكون هذه الصفقات في السبائك قليلة جداً في العدد، إذا نظم البنك قروضه ومسائل العملة الورقية بالمعيار الذي أشرت إليه مراراً، أي، سعر السبيكة القياسي، من دون اهتمام بالكمية المطلقة للعملة الورقية في التداول.

الهدف الذي أراه ماثلاً للعيان سيتحقق إلى حدّ كبير، إذا التزمت البنوك بتسليم السبيكة غير المسكوكة، في التبادل مقابل أوراقها المالية، وفقاً لسعر دار السك والسعر القياسي، مع أنها ليست مضطرة لشراء أية كمية من السبائك المقدمة لها بالسعر الذي ينبغي أن يكون ثابتاً، لاسيما عندما تستمر دار السك مفتوحة للجمهور لسك العملة: لأن ذلك التنظيم يُقترَح ببساطة، لمنع اختلاف قيمة النقد عن قيمة السبيكة أكثر من الفارق التافه بين السعر الذي ينبغي أن يشتري البنك ويبيع بها والتي ستكون قيمة تقريبية لذلك التماثل في قيمته التي يُعترَف بأنها مرغوبة جداً.

إذا حددت البنوك بشكل متقلب كمية عملتها الورقية، فإنها سترفع قيمتها، والذهب قد يبدو أنه سينخفض أدنى من الحدود التي اقترحت أن يشتري المصرف بها. الذهب، في تلك الحالة، يمكن أن يُجلَب إلى دار السك، والنقود التي تعود من هناك، التي تضاف إلى التداول، ستؤثر في تخفيض قيمتها وتجعلها ثانية تتوافق مع المعيار؛ لكن ذلك لا يتحقق بأمان تام وبطريقة اقتصادية كاملة،

---

يكون ثابتاً ذلك لجعله يثير اهتمام بائع الذهب بدلاً من بيعه للبنك، ومن حمله إلى دار السك ليكون عملة معدنية.

الملاحظة نفسها تطبق على كمية محددة من 20 أونصة. يمكن أن يكون هناك سبب وجيه لجعلها 10 أو 30.

ولا بشكل سريع، إلا بالوسيلة التي اقترحتها، التي لا يمكن للبنك أن يقدم اعتراضاً ضدها، التي لفائدتها أن تزود التداول بالعملة الورقية، بدلاً من التعهد للآخرين بتزويدهم بالعملات المسكوكة.

في ظل نظام مثل هذا، وبعملة منظمة إلى هذا الحدّ، لن يقع البنك بأي حرج أياً كان، إلا في مناسبات استثنائية، عندما يسود في البلد ذعر عام، وعندما يرغب الجميع بامتلاك المعادن الثمينة باعتبارها الطريقة الأكثر ملاءمة للتحقق من ملكياتهم أو إخفائها. في مواجهة حالات الذعر هذه، لا تكون البنوك في مأمن، في أي نظام؛ بطبيعتها نفسها خاضعة لها، كما لو لم يوجد في أي بنك في أي وقت، أو في أي بلد، هذا القدر من النقد أو المسكوكات التي يطلبها الأفراد أصحاب المال في هذا البلد الذي يملك فيه الفرد هذا الحق في الطلب. هل سيسحب الجميع أرصدتهم من أصحاب بنوكهم في اليوم نفسه، لن تكون أضعاف الكمية من الأوراق النقدية للبنك المتداولة كافية لتلبية هذا الطلب. ذعر من هذا النوع كان سبب الأزمة في عام 1797، وليس، كما كان مفترضاً، التسليفات الكبيرة التي قدمها البنك للحكومة. ما كان البنك ولا الحكومة ليلاما في ذلك الوقت، كانت عدوى المخاوف التي لا أساس لها لدى القسم الجبان في الجماعة، هي التي سببت الطلب على البنك، وكان ذلك سيحدث أيضاً، لو لم تقدم أية تسليفات إلى الحكومة، وكانت تملك ضعف ما تملكه من رأس مال في الوقت الحاضر. لو استمر البنك بالدفع نقداً، لربما كانت هناك إمكانية للذعر أن يهدأ قبل أن يستنفد عملته المسكوكة.

"مع الرأي المعروف لمديري البنك، بالنسبة لقاعدة إصدار النقود الورقية، يمكن أن يقال لهم مارسوا سلطاتكم من دون أي طيش أو حماقة كبيرة. إنه لواضح أنهم يتبعون مبدأهم الخاص بحذر شديد. في الحالة الراهنة للقانون، يمتلكون السلطة، من دون أية رقابة، لزيادة التداول أو تقليصه إلى أية درجة يرونها مناسبة: سلطة يجب ألا تعهد للدولة ذاتها، ولا لأي شخص فيها؛ بما أنه

لا يمكن أن يوجد أمان لتوحيد قيمة العملة، عندما يعتمد ازديادها أو نقصانها على إرادة مُصدِريها وحدهم. بما أن البنك يملك سلطة تقليص التداول إلى الحدود الأدنى دون أن يُشجَب، حتى من هؤلاء الذين يتفقون في الرأي مع المديرين، لا يملكون سلطة إضافة غير محدودة إلى كميتها. لذلك فأنا مطمئن تماماً أنه ضد مصلحة البنك ورغبته أن تمارس هذه السلطة لإلحاق الضرر بالجمهور، ومع ذلك، عندما تأملت بالعواقب الشريرة التي يمكن أن تنجم عن تقليص مفاجئ وكبير في التداول، كما في إضافة كبيرة إليها، لا يمكنني إلا أن أستنكر السهولة التي سلحت بها الدولة البنك بمثل هذا الامتياز الحصين والمرعب.

إن العقبات التي أُخضِعت لها البنوك قبل تقييد الدفعات النقدية، لا بد أنها كانت كبيرة جداً أحياناً. في كل فترات الخطر، أو الخطر المتوقع، يجب أنها بحاجة إلى تزويد نفسها بالجنيهات، ليمكنها أن تكون مستعدة لأي ضرورة طارئة قد تحدث. يتم الحصول على الجنيهات، في هذه المناسبات، من البنك مقابل أوراق مالية أكبر، ويمكن أن تُنقَل بواسطة أحد الوكلاء الموثوقين، بكلفة ومخاطرة، إلى بلد البنك. بعد القيام بالمهمات المقررة، وجدت طريقها ثانية إلى لندن، وأودعت ثانية في البنك، شريطة ألا تكون قد فقدت شيئاً من وزنها، إلى درجة يخفضها إلى ما دون المعيار القانوني.

"إذا كانت الخطة المقترحة الآن، دفع الأوراق المالية البنكية بالسبائك، قد أُقِرّ، فسيكون ضرورياً إما توسيع الامتياز نفسه إلى بنوك البلد كلها، أو أن تجعل أوراق البنك المالية مالاً قانونياً، الذي في الحالة الأخيرة، لن يكون هناك تغيير في القانون المتعلق ببنوك البلد، التي ستكون مطالبة، كما هي الآن بالضبط، أن تدفع أوراقها المالية عند الطلب في بنك الأوراق المالية في إنكلترا."

"الادخار الذي سيحدث، من عدم خضوع الجنيهات لفقدان الوزن، من الاحتكاك الذي يجب أن تكون قد تحملته جراء رحلاتها المتكررة، بالإضافة إلى نفقات نقلها، ستكون كبيرة، لكن حتى الآن، الفائدة الأكبر ستنتج من

الإمداد المستمر للبلد، ومن تداول لندن، بقدر ما تكون الدفعات الصغرى هي المعنية، كونها متوفرة بالوسيلة الرخيصة جداً، الورق، بدلاً من الوسيلة الغالية جداً، الذهب، الذي يمكّن البلد من اشتقاق كل الأرباح التي يمكن كسبها بالاستخدام المنتج لرأس مال ما لذلك المبلغ. ينبغي بالتأكيد ألا يرضيا رفض فائدة محددة، ما لم تكن بعض الأشياء الضارة المحددة يمكن أن توضح بأنه على الأغلب ينشأ من استخدام وسيلة أرخص."

تكون العملة في حالتها الأمثل، عندما تتكون من النقد الورقي، لكن من نقد ورقي مكافئ للذهب الذي يعلن أنه يمثلها. إن استخدام الورق بدلاً من الذهب يستبدل الأداة الأرخص مكان الأداة الأغلى، ويمكّن البلد، من دون أي خسارة لأي شخص، أن يبادل ما كان يستخدمه في السابق لهذا الغرض، مقابل المواد الخام والأدوات والغذاء، باستخدام الأداة التي بواسطتها تزداد ثروته ومسراته.

من وجهة نظر وطنية، ليس مهماً ما إذا كان مُصدِرو هذه الأوراق النقدية المنظمة جيداً هم الحكومة أو بنك ما، في العموم، ستكون مثمرة للثروات، سواء أصدرها هذا أو الآخر؛ لكنها ليست كذلك في ما يتعلق بمصلحة الأفراد. ففي البلد الذي يكون فيه معدل الفائدة 7%، وحيث تطالب الدولة بنفقة خاصة قدرها 70.000جنيه في السنة، إنه سؤال ذو أهمية بالنسبة لأفراد ذلك البلد، سواء كان عليهم أن يدفعوا ضريبة لتحصيل هذه الـ70.000جنيه في السنة، أو كان جمعها ممكناً من دون ضرائب. ولنفترض أن مليوناً من النقود مطلوبة لتجهيز حملة ما. إذا أصدرت الدولة مليوناً من العملة الورقية، وحلت محل مليون من العملة المعدنية، ستُجهَّز الحملة من دون فرض أية ضريبة على الناس؛ لكن إذا بنك ما أصدر مليوناً من العملة الورقية، وأقرضها للحكومة بفائدة 7%، وبذلك تحل محل مليون من العملة المعدنية، ستُفرَض ضريبة مستمرة على البلد بقيمة 70.000 جنيه في السنة: الشعب سيدفع الضريبة، البنك سيستلمها،

والمجتمع سيكون في الحالتين غنياً كما في السابق، والحملة ستُجهَّز في الحقيقة بتحسين نظامنا بنقل رأس مال قيمته مليون منتج في شكل سلع، بدلاً من بقائها غير منتجة في شكل عملة معدنية؛ لكن الفائدة ستكون دائماً لصالح من يصدر العملة الورقية، وبما أن الدولة تمثل الشعب، فإن الشعب سيدخر الضريبة، إذا أصدرت الدولة العملة الورقية وليس البنك.

لقد سبق أن لاحظت، أنه إذا كان هناك أمن مناسب إلى درجة أن سلطة إصدار العملة الورقية لن يساء استخدامها، لن تكون ثمة أهمية في ما يتعلق بثروات البلد جماعياً، التي بواسطتها أُصدِرَت العملة؛ والآن أبيِّن أن الجمهور سيحظى بفائدة مباشرة لأن مُصدِر العملة هو الدولة، وليس شركة من تجار أو بنوك. لكن، الخطر هو أن هذه السلطة سيُساء استخدامها، إذا كان محتملاً أن تكون في أيدي الحكومة أكثر منها في أيدي شركة بنكية. يقال إن الشركة ستكون أكثر تحت رقابة القانون، وعلى الرغم من أن لها مصلحة في توسيع إصداراتها أبعد من حدود قدرتها على تجنب الخطأ، فستفتش بالسلطة التي ستناط بالأفراد للسبيكة أو العملة المعدنية. ثمة من جادل أن التدقيق نفسه لن يحترم طويلاً، إذا كانت الحكومة تمتلك امتياز إصدار النقد، لأنها ستكون ميالة إلى اعتبار الحاضر ملائماً، بدلاً من العمل لمزيد من الأمان، وربما، بالتالي، لأسباب مزعومة للذريعة أن تكون ميالة جداً إلى إزالة، التدقيقات، التي يُراقَب بها مبلغ إصداراتها.

في ظل حكومة تعسفية، سيكون لهذا الرفض قوة كبيرة؛ لكن، في بلد حر ذي سلطة تشريعية متنورة، سلطة إصدار عملة ورقية، في ظل التدقيقات الضرورية لقابلية التحويل وفقاً لإرادة المالك، ربما يكون سليماً أن توضع في أيدي مفوضين يعينون لذلك الغرض الخاص، ويمكن أن تُكفَل استقلاليتهم عن سلطة الوزراء بالكامل.

صندوق الدين يديره مفوضون مسؤولون أمام البرلمان، ويكلَّفون بمسؤولية استثمار المال، ويتابَع بالنظامية القصوى؛ ما السبب الذي يمكن أن يكون هناك للشك بأن إصدارات العملة الورقية قد يكون منظماً بنزاهة متساوية، إذا وضع تحت إدارة مماثلة؟

قد يقال، إنه على الرغم من الفائدة المتراكمة للدولة، وبالتالي، للمجتمع، من إصدار العملة الورقية، جلية كفاية، باعتبارها ستبدل جزءاً من الدين الوطني، الذي يدفع المجتمع فائدته، بقرض من دون فائدة، إلا أن ذلك لن يكون مفيداً للتجارة، لأنه سيعرقل التجار من اقتراض المال ويفرض على فواتيرهم الحسم، الطريقة التي يصدر فيها المستند البنكي جزئياً.

وهذا، في كل حال، هو أن نفترض أن المال لا يمكن أن يُقرَض، إذا لم يقرضه البنك، وأن معدل فائدة السوق والربح يعتمد على مبلغ، إصدارات المال، وعلى الوسيلة التي تصدر خلالها، لكن بما أن البلد لن يعاني من قلة في الثياب والخمور أو أية سلعة، إذا كان لديهم وسيلة للدفع مقابلها، بالطريقة نفسها لن يكون هناك أي نقص في المال الذي سيقرض إذا قدم المستدينون ضمانات جيدة وكانوا يريدون دفع معدل فائدة السوق لها.

في جزء آخر من هذا العمل، حاولت أن أبين أن القيمة الحقيقية لسلعة ما لا تنظَّم بالفوائد العرضية، التي قد يحظى بها بعض منتجيها، بل بالصعوبات الحقيقية التي تواجه ذلك المنتج الذي قلما يكون مفضلاً. والأمر كذلك أيضاً في ما يتعلق بالفائدة على المال؛ هي لا تنظم بالمعدل الذي سيقرض به البنك، سواء كان 5 أو 4 أو 3%، بل بمعدل الأرباح التي يمكن أن يجنيها مستخدم رأس المال، والتي هي مستقلة بالكامل عن كمية المال أو قيمته، وسواء أقرض البنك مليوناً أو عشرة ملايين أو مئة مليون فإن ذلك لن يغير بشكل دائم معدل فائدة السوق؛ إنها لن تغير إلا قيمة المال الذي هكذا أصدروه. في إحدى الحالات، عشرة أضعاف أو عشرين ضعفاً زيادة في المال قد يكون مطلوباً لمتابعة العمل

التجاري نفسه أكثر مما يمكن أن يكون مطلوباً في عمل آخر. إذن تعتمد الطلبات إلى البنك من أجل المال على المفاضلة بين معدل الأرباح التي قد يجنيها مستخدم ذلك المال، والمعدل الذي تريد البنوك أن تقرضه به. إذا كان الرسم أقل من معدل فائدة السوق، لا يوجد مبلغ يمكن ألا يقترضوه - إذا كان الرسم أعلى من تلك الفائدة، فلا أحد غير المسرفين والمبذرين سيقترض ذلك المال. ووفقاً لذلك نجد أنه عندما يتجاوز معدل فائدة السوق نسبة الـ 5% التي تقرض بها البنوك عادة، فإن مكتب الحسم يُحاصَر بالمتقدمين لاقتراض المال، و، بالعكس، عندما يكون معدل فائدة السوق حتى ولو كان مؤقتاً أقل من 5%، فإن كتبة ذلك المكتب لن يكون لديهم عمل.

السبب، إذن، لماذا في السنوات العشرين الأخيرة، يقال إن البنك قدم مساعدة كبيرة جداً للتجار، بمساعدة التجار بالمال، هو، لأنهم، خلال كل تلك الفترة، أقرض المال بفائدة أدنى من معدل فائدة السوق، وأدنى من ذلك المعدل الذي يستطيع التجار به أن يقترضوا المال من مكان آخر؛ لكنني، أعترف، أن هذا بالنسبة لي يبدو أنه يعني رفضاً لمؤسستهم، أكثر منه برهاناً لصالحها.

ماذا يعني أن نقول عن مؤسسة ينبغي أن تزود بشكل منتظم نصف باعة الأقمشة بالصوف بسعر أدنى من سعر السوق؟ وما الفائدة التي سيقدمها ذلك للمجتمع؟ ذلك لن يوسع تجارتنا، لأن الصوف سيشترى بالمثل إذا حصَّلوا سعر السوق له. لن يخفض ذلك سعر الثياب للمستهلك، لأن السعر، كما قلت سابقاً، سيُنظَّم بكلفة إنتاجه لهؤلاء الذين كانوا الأقل تفضيلاً. إذن التأثير الوحيد لذلك، سيكون، تضخيم الأرباح لجزء من البزازين أكثر من المعدلات العامة والمشتركة. وستُحرَم المؤسسة من أرباحها العادلة، والجزء الآخر من المجتمع سينتفع بالدرجة نفسها. والآن هذا هو بالضبط تأثير مؤسستنا المصرفية؛ معدل الفائدة مثبت بالقانون أدنى من ذلك المعدل الذي يمكن أن يقترض به من السوق، وبهذا المعدل مطلوب من البنك أن يقرض، أو لا يقرض على الإطلاق. من طبيعة

مؤسستهم، هم يمتلكون أموالاً كثيرة لا يستطيعون أن يتصرفوا بها إلا بهذه الطريقة، وجزء من تجار البلد ينتفع بشكل غير عادل وبالنسبة للبلد غير رابح، فتزويدهم بأداة تجارة برسم أقل من هؤلاء الذين لا يتأثرون إلا بسعر السوق.

يعتمد المشروع التجاري كله، الذي يمكن للجماعة كلها أن تنخرط فيه، على حجم رأس ماله، أي، المواد الخام، والآلات، والغذاء، والأواني وغيرها المستخدمة في الإنتاج. وبعد أن ترسخت العملة الورقية المنظمة جيداً، وهذه لا يمكن لا أن تزداد ولا أن تنقص بعمليات الصيرفة. إذن، إذا كان على الدولة أن تصدر عملة ورقية للبلد، على الرغم من أنها يجب أن تحسم فاتورة أو تقرض شلناً واحداً للناس، لن يكون هناك أي تغيير في حجم التجارة، لأنه يجب أن نمتلك الكمية نفسها من المواد الخام ومن الآلات والغذاء والبواخر، وربما، أيضاً، أن المبلغ نفسه من المال يمكن أن يُقرَض، ليس دائماً بـ 5%، في الحقيقة بمعدل مثبت بالقانون، عندما قد يكون أدنى من معدل السوق، لكن بـ 6 أو 7 أو 8%، نتيجة المنافسة العادلة في السوق بين المقرضين والمقترضين.

يتحدث آدم سميث عن الفوائد التي يستخلصها التجار من تفوق الأسلوب السكوتلندي في تقديم التكييف للتجارة، على الأسلوب الإنكليزي، بواسطة الحسابات النقدية. هذه الحسابات النقدية هي قروض يقدمها المصرفي السكوتلندي لزبائنه، بالإضافة إلى الفواتير التي يحسمها لهم، لكن، مثل المصرفي، جزئياً كأنه يقدم المال مسبقاً، ويرسله إلى التداول في طريق واحدة (في اتجاه واحد) محظور من إصدار الكثير في الأخرى، الأمر صعب أن ندرك أين تكمن الفائدة. إذا كان التداول، وذلك لا يمكن أن تكون له أهمية حقيقية للمصرفي أو التاجر، سواء صدر الكل في فواتير محسومة، أو صدر جزء بهذه الطريقة، وصدرت البقية بوسيلة هذه الحسابات النقدية.

قد يكون ضرورياً أن نقول بضع كلمات عن موضوع معدني، الذهب والفضة، اللذين يستخدمان في العملة، لا سيما لأن هذا السؤال يربك، في عقول

أناس كثر، المبادئ السهلة والبسيطة للعملة. يقول الدكتور سميث: "في إنكلترا، لم يكن الذهب يعتبر عرضاً قانونياً لزمن طويل بعد أن صار يُسَك في العملة. إن النسبة بين قيم نقد الذهب والفضة لم تكن مثبتة بأي قانون أو إعلان عام، بل ترك لتسوية السوق. إذا عرض مدين دفعة بالذهب، فقد يرفض الدائن هذا الدفع كلية، أو يقبله بتقييم للذهب يتفق عليه الدائن والمدين."

في هذه الحالة للأشياء الأمر جلي أن الجنيه قد يُقدَّر أحياناً بـ 22 جنيهاً أو أكثر، وأحياناً بـ 18 جنيهاً أو أقل، يعتمد ذلك كلية على التغيير في قيمة الذهب والفضة النسبية في السوق. فكل الاختلافات أيضاً في قيمة الذهب، كما في قيمة الفضة، ستقدر بالعملة الذهبية ـ سيبدو ذلك كما لو أن الفضة ثابتة، وأن الذهب وحده ما يخضع للارتفاع والانخفاض. وهكذا، على الرغم من أن جنيهاً قد يُصرَف بـ s22 ، قد لا يبدو له قيمة مختلفة، الاختلاف ربما كان محصوراً تماماً في الفضة، ولذلك 22s ربما ليست أكثر قيمة من s18 التي كانت سابقاً. و، على العكس، قد يكون الاختلاف كله في الذهب: جنيه واحد، كان ثمنه s18 قد يرتفع قيمته إلى 22s .

والآن إذا افترضنا أن هذه العملة الفضية قد خفضت قيمتها بتصغير حجمها وزيادة كميتها، فجنيه ما قد يصرف بـ s30؛ لأن الفضة في s30 في هذه النقود المخفضة القيمة قد لا تكون أكثر قيمة من الذهب في جنيه واحد. وبإعادة العملة الفضية إلى قيمتها في دار السك، فإن العملة الفضية سترتفع: لكنها ستبدو كما لو أن الذهب هو الذي انخفضت قيمته، لأن الجنيه من المحتمل أن لا ترتفع قيمته أكثر من 21 من هذه الشلنات الجيدة.

والآن إذا جعلنا الذهب عرضاً قانونياً أيضاً، وأُعطيت الحرية للدائنين بأن يتقاضوا دينهم بدفعة 420 شلناً، أو 20 جنيهاً مقابل كل 21 جنيهاً يدينون به، فإنهم سيدفعون بطريقة أو بأخرى وفقاً للسعر الأرخص الذي يستطيع به دينه. إذا كان يستطيع أن يشتري بخمسة ربعات من القمح سبيكة ذهبية كما ستصوغها

دار السك بـ 20 جنيهاً، وبالنسبة للقمح نفسه ستصوغ دار السك سبيكة من الفضة مقابل 430 شلناً، فإنه سيفضل الدفع بالفضة، لأنه سيربح عشرة شلنات بدفع الدين بهذه الطريقة. لكن بالعكس إذا استطاع الحصول بهذا القمح على ذهب بقدر ما يسك 520. جنيه، وعلى فضة ما يسك 420 شلناً فقط، فمن الطبيعي أنه سيفضل دفع دينه بالذهب. وإذا كانت كمية الذهب التي يمكنه أن يشتريها لا يمكن أن تسكّ له إلا 20 جنيهاً وكمية الفضة 420 شلناً، فسيكون الأمر سيان تماماً بالنسبة له بأي نقد يدفع دينه: فضياً أو ذهبياً. الأمر عندئذٍ لن يكون ضرباً من الحظ، ذلك لن يكون لأن الذهب أفضل ملاءمة لمتابعة التداول في بلد غني، ولأن الذهب مفضل دائماً لغرض دفع الديون، بل، ببساطة، لأن مصلحة المدين هي أن يدفع ديونه بتلك الطريقة.

خلال فترة طويلة قبل عام 1797، سنة التقييد على دفعات البنك بالعملة المعدنية. كان الذهب رخيصاً جداً، مقارنة مع الفضة، ذلك كان مناسباً لبنك إنكلترا، وكل المدينين الآخرين، أن يشتروا الذهب في السوق، وليس الفضة، لغرض أخذه إلى دار السك لسكه عملة معدنية، قدر ما يمكنهم بذلك المعدن المسكوك أن يسددوا ديونهم بطريقة أرخص. كانت العملة الفضية، خلال جزء كبير من هذه الفترة، ذات قيمة متدنية جداً، لكن لأنها موجودة في درجة ما من الندرة، وبالتالي، وفقاً للمبدأ الذي أوضحته سابقاً، لم تنخفض أبداً في قيمتها الجارية. ومع أن قيمتها انخفضت كثيراً، فقد كان لا يزال من مصلحة الدائنين أن يدفعوا بالعملة الذهبية. في الحقيقة، إذا كانت كمية هذه العملة الفضية المتدنية القيمة كبيرة جداً، أو إذا أصدرت دار السك هذه القطع المعدنية المتدنية القيمة، فربما كان من مصلحة المدينين أن يدفعوا بهذا المال المنخفض القيمة، لكن كميتها كانت محدودة، وحافظ على قيمته، و، بالتالي، كان الذهب في الممارسة هو المعيار الحقيقي للعملة.

وكان ذلك كذلك، لا يُرفَض في أي مكان، بل كان يواجه المنافسة، إلى درجة أنه جعل كذلك بموجب القانون، الذي أعلن أن الفضة يجب ألا تكون عرضاً قانونياً مقابل أي دين يتجاوز 25 جنيهاً، ما لم يكن بالوزن، وفقاً لمقياس دار السك.

لكن هذا القانون لم يمنع أي مدين من تسديد دينه، مهما كان مبلغه كبيراً، بالعملة الفضية الصادرة حديثاً من دار السك، ذلك أن المدين الذي لم يدفع بهذا المعدن، لم تكن مسألة مصادفة، ولا مسألة إلزام، بل بفعل الخيار تماماً، ذلك لم يناسبه أن يأخذ الفضة إلى دار السك، كان يلائمه أن يأخذ الذهب إلى هناك. والأمر المرجح هو أنه إذا كانت كمية هذه الفضة المتدنية القيمة كبيرة جداً في التداول، وأنها عرض قانوني أيضاً، وأن الجنيه سيساوي ثانية 30 شلناً، عندئذٍ ستنخفض قيمة الشلن المتدني القيمة، وليس الجنيه الذي ارتفعت قيمته.

يبدو، إذن، أنه في الوقت الذي يكون فيه المعدنان عملتين قانونيتين بالنسبة للديون مهما كان مبلغه، كنا خاضعين لتغيير مستمر في المقياس المعياري الرئيس. سيكون الذهب أحياناً والفضة أحياناً أخرى، يعتمد ذلك بالكامل على الاختلافات في القيمة النسبية للمعدنين، وفي الأوقات التي لم يكن فيها هذا المعدن هو المعيار، فإنه سيُصهَر، ويُسحَب من التداول، بما أن قيمته ستكون أكبر في السبيكة منها في العملة المعدنية. كان هذا شيئاً مزعجاً، مرغوباً إذا عولج؛ لكن تقدم التحسين كان بطيئاً، إلى درجة أنه على الرغم من أن السيد لوك أثبتها بشكل قاطع، ولاحظها كل الكتّاب في موضوع النقد منذ عهده، لم يُقَرّ نظام أفضل حتى دورة البرلمان في عام 1816، عندما أقر أن الذهب وحده يجب أن يكون المال القانوني لأي مبلغ يتجاوز 40 شلناً.

لا يبدو الدكتور سميث أنه أدرك تماماً تأثير استخدام المعدنين كعملة، وكلاهما مال قانوني لتسديد الديون لأي مبلغ، لأنه يقول، أنه، "في الحقيقة

خلال استمرار أية نسبة منظمة بين القيم الخاصة في المعدنين المختلفين في العملة المعدنية، قيمة المعدن الأنفس تنظم قيمة كل العملة المعدنية." لأن الذهب كان في أيامه هو الوسيلة التي ناسبت المدينين لدفع ديونهم، ظنَّ أن الذهب امتلك خاصة ملازمة نظم بواسطتها في ذلك الوقت قيمة العملة الفضية وسينظمها دائماً.

عند إصلاح العملة الذهبية في عام 1774، كان الجنيه الجديد من دار السك، يبادل مقابل 21 شلناً منخفض القيمة؛ لكن في عهد الملك وليم، عندما كانت العملة الفضية في الظرف نفسه بالضبط، كان الجنيه الجديد والصادر حديثاً عن دار السك أيضاً يبادل مقابل ثلاثين شلناً. على هذا يلاحظ السيد بوكنان، "هنا، إذن، الواقع الأكثر فردية، الذي لم تقدم النظريات العامة للعملة تفسيراً له؛ الجنيه الذي يبادل مرة مقابل 30 شلناً، ثمنه الحقيقي في العملة الفضية المنخفضة القيمة، وبعد ذلك يبادَل الجنيه نفسه مقابل 21 شلناً منخفض القيمة. إن الأمر جلي هو أن تغييراً كبيراً لا بد من أنه تدخل في حالة العملة بين هاتين الفترتين المختلفتين، اللتين لم تقدم فرضية الدكتور سميث تفسيراً له."

الأمر يبدو لي أنه يمكن حلّ الصعوبة ببساطة بإرجاع هذه الحالة المختلفة لقيمة الجنيه في الفترتين المشار إليهما، إلى الكميتين المختلفتين للعملة الفضية المتدنية القيمة في التداول. لم يكن الذهب في عهد الملك وليم عملة قانونية، ولا يتم تداوله إلا وفقاً للقيمة التقليدية المألوفة. كل الدفعات الكبيرة كانت تتم بالفضة غالباً، لا سيما كعملة ورقية، وقلما كانت العمليات المصرفية مفهومة وقتئذٍ. تجاوزت كمية هذه النقود الفضية المتدنية القيمة كمية النقود الفضية، التي كان ينبغي المحافظة عليها في التداول، إذ لم يكن ثمة شيء إلا النقود غير المتدنية القيمة في الاستخدام؛ و، بالنتيجة خُفِّضَ سعرها وقيمتها. لكن في الفترة التالية عندما غدا الذهب عملة قانونية، وعندما كانت الأوراق البنكية تستخدم أيضاً في إنجاز الدفعات، لم تتجاوز كمية النقود الفضية المنخفضة القيمة كمية العملة الفضية الجديدة من دار السك التي كانت تدخل في التداول لولا وجود

نقود فضية منخفضة القيمة؛ لذلك، مع أن النقود كانت منخفضة القيمة، لكن سعرها لم يكن منخفضاً. تفسير السيد بوكنان مختلف بطريقة ما، هو يظن أن العملة الفرعية المساعدة غير عرضة لتخفيض السعر، بل العملة الرئيسة هي العرضة لتخفيض القيمة. كانت الفضة في عهد الملك وليم هي العملة الرئيسة، وبالتالي كانت عرضة لتخفيض سعرها. وفي عام 1774، كانت عملة فرعية مساعدة، ولذلك، احتفظت بقيمتها. لكن تخفيض السعر لا يعتمد على كون العملة مساعدة للعملة الرئيسة، ذلك يعتمد بالكامل على أنها تتجاوز تتجاوز الكمية.[1]

لا يمكن أن يكون هناك رفض كبير للرسم المعتدل على سك النقود، لا سيما على تلك العملة التي تنجز الدفعات الصغيرة. فقيمة النقود بشكل عام تُعزَّز

[1] كان هناك في المدة الأخيرة إصرار من اللورد لودر دايل، أنه، مع تنظيم دار السلك الموجودة، لا يمكن للبنك أن يدفع أوراقه النقدية بعملة مسكوكة، لأن القيمة النسبية للمعدنين هي تلك أنه سيكون في مصلحة كل المدينين أن يدفعوا ديونهم بالعملة الفضية وليس بالعملة الذهبية، بينما القانون يمنح السلطة لكل المقترضين من البنك أن يطلبوا الذهب مقابل الأوراق النقدية المصرفية. هذا الذهب، يرى معاليه، يمكن أن يكون تصديره مربحاً، وإذا كان الأمر كذلك، يصر على أن البنك ليحافظ على العرض، سيُلزَم بأن يشتري الذهب باستمرار بعلاوة ويبيعه بسعر المعدل. إذا كان كل دائن يمكنه أن يدفع بالفضة، يكون اللورد لودر دايل محقاً، لكنه لا يستطيع أن يفعل ذلك إذا كان الدين يتجاوز 40s. هذا، عندئذٍ سيحد من مقدار العملة الفضية في التداول، (إذا لم تحتفظ الحكومة لنفسها بالسلطة على وقف دار سك ذلك المعدن، متى ظنت أن ذلك مناسباً،) لأنه إذا تم سك كمية كبيرة من الفضة، فسوف تنخفض قيمتها النسبية بالنسبة للذهب، ولن يبدلها أي شخص في دفع دين يتجاوز 40 شلناً، ما لم يكن هناك تعويض مقابل قيمتها المنخفضة. لدفع دين 100 جنيه، مئة قطعة نقدية ذهبية، أو ورقة بنكية من ذات المئة لتبلغ 100 جنيه سيكون ضرورياً، لكن 105 جنيهات من العملة الفضية قد تكون مطلوبة، إذا كان هناك الكثير من العملة الفضية في التداول. إذن هناك ضابطان ضد الكمية المفرطة من العملة الفضية، الأول، الضبط المباشر الذي يمكن للحكومة في أي وقت أن تتدخل لتمنع المزيد من السك، والثاني، لا دافع مصلحة سيقود أي شخص لأخذ الفضة إلى دار السك، إذا كان محتملاً أن يفعل ذلك، لأنها إذا سكت، لن تمر بقيمتها الحالية في دار السك، بل فقط بقيمتها في السوق.

بمقدار الرسم الكامل، و، لذلك، هي ضريبة لا تؤثر في هؤلاء الذين يدفعونها بأي شكل من الأشكال، عندما لا تكون كميتها مفرطة في الزيادة. لكن يجب أن يُلاحَظ، أنه في البلد الذي تكون فيه العملة الورقية راسخة، على الرغم من أن مُصدِري هذه العملة الورقية يجب أن يكونوا مسؤولين عن دفعها في سبائك عند طلب المالك، فإن أوراقهم وعملتهم المعدنية عرضة لتخفيض السعر إلى المبلغ الكامل للرسم على تلك العملة المعدنية، التي هي وحدها المال القانوني، قبل أن يعمل التدقيق، الذي يحد من تداول العملة الورقية. إذا كان رسم سك العملة الذهبية 5% على سبيل المثال، فقد ينخفض سعر العملة، بإصدار وفير للأوراق المالية المصرفية، بنسبة 5% قبل أن تكون مصلحة مالكيها أن يطلبوا العملة المعدنية بغرض صهرها إلى سبائك؛ تخفيض في السعر يجب ألا نتعرض له أبداً، إذا لم يكن هناك رسم على سك العملة الذهبية؛ أو، إذا كان الرسم مسموحاً به، فإن مالكي الأوراق المالية المصرفية قد يطلبون سبائك، وليس عملة معدنية، في مبادلتها، بسعر دار السك. وعندئذٍ ما لم يكن البنك ملزماً بدفع أوراقه المالية بالسبائك أو العملة المعدنية، بناء على إرادة المالك، كان القانون السابق يسمح برسم قدره 6%، أو أربعة بنسات على كل أونصة، على العملة الفضية، لكن الذي يوجه بأن الذهب يجب أن يُسَكّ بدار السك من دون أي رسم مهما كان، ربما هو الأكثر صحة، بما أنه سيمنع عملياً أي تنوع للعملة غير ضروري.

# الفصل الثامن والعشرون
# في القيمة النسبية للذهب والذرة والعمل في البلدان الغنية والفقيرة

يقول آدم سميث: "يسعى الذهب والفضة، مثل السلع الأخرى، طبعاً، إلى السوق التي تقدم لهما السعر الأفضل؛ والسعر الأفضل يقدَّم عموماً لكل شيء في البلد الأفضل الذي يستطيع أن يعرضه. والعمل، ينبغي أن نتذكر، هو السعر الأقصى الذي يدفع مقابل كل شيء؛ والعمل في البلدان التي يُكافأ فيها جيداً، يكون سعر نقد العمل معادلاً لما يؤمن مورد رزق العامل. لكن الذهب والفضة سيقايضان مقابل كمية أكبر من المواد في بلد غني منه في بلد فقير طبعاً؛ في البلد الذي يذخر بالموارد، منه في بلد يُزوَّد بها بطريقة ليست جيدة إلى حد ما."

لكن الذرة سلعة، مثل الذهب والفضة والأشياء الأخرى؛ وبالتالي إذا كانت كل السلع تمتلك قيمة تبادلية عالية في البلد الغني، فينبغي ألا تُستثنى الذرة؛ ولذلك، يمكننا أن نقول بصواب، إن الذرة تبادَل مقابل مبلغ كبير من النقود، لأنها غالية، ولأن النقود، أيضاً غالية، الأمر الذي يدعنا نؤكد أن الذرة غالية ورخيصة في الوقت نفسه. لا توجد فكرة في الاقتصاد السياسي يمكن أن تؤَسَّس بشكل أفضل، من أن البلد الغني يمنَع من زيادة عدد السكان، في المعدل نفسه كبلد فقير، يوفر الغذاء بصعوبة تزداد أكثر فأكثر. لا بد أن ترفع تلك الصعوبة السعر النسبي للغذاء، بالضرورة، وتقدم التشجيع لاستيراده. كيف إذن يمكن للنقود، أو الذهب أو الفضة، أن تبادَل مقابل ذرة في البلد الغني، أكثر منه في البلدان الفقيرة؟ الأمر هو أنه فقط في البلدان الغنية، حيث الذرة غالية، يغري ملاك الأراضي السلطة التشريعية على منع استيراد الذرة، من سمع في أي وقت بقانون لمنع استيراد المنتج الخام في أمريكا أو بولونيا؟ ـ الطبيعة عملياً منعت استيرادها بسبب السهولة النسبية لإنتاجها في تلك البلدان.

إذن، كيف يمكن أن يكون ذلك صحيحاً، أنه "إذا استثنيت الذرة، ومثل الخضروات الأخرى، بما أنها كلها نتاج الجهد الإنساني، فإن كل الأنواع الأخرى من المنتجات الخام ـ القطعان، والدواجن، والطرائد من كل الأنواع، والمستحاثات المفيدة والمياه المعدنية، وغيرها، طبيعي أن يزداد ثمنها بينما يتقدم المجتمع." لماذا يجب استثناء الذرة والخضار وحدهما؟ خطأ الدكتور سميث في كل عمله، يكمن في افتراضه أن قيمة الذرة ثابتة، وأنه مع أن قيمة كل الأشياء الأخرى قد تكون كذلك، إلا أن قيمة الذرة لا يمكن أن ترتفع. فالذرة، وفقاً له، لها القيمة نفسها دائماً لأنها دائماً ستطعم العدد نفسه من الناس. وعلى المنوال نفسه يمكن القول إن النسيج ستكون له القيمة نفسها دائماً لأنه دائماً سيصنع العدد نفسه من المعاطف. ماذا يمكن للقيمة أن تفعل مع قوة المأكل والملبس؟

إن الذرة، مثل كل سلعة أخرى لها في كل بلد سعرها الطبيعي، أي ذلك السعر الذي هو ضروري لإنتاجها، والذي بدونه لا يمكن أن تُزرَع: هذا السعر هو الذي يتحكم بسعرها في السوق، والذي يحدد ملاءمتها للتصدير إلى البلدان الأجنبية. إذا كان استيراد الذرة محظوراً في إنكلترا، فإن سعرها الطبيعي يمكن أن يرتفع إلى 6 جنيهات للربعة في إنكلترا، في حين أنه كان نصف ذلك السعر في فرنسا. وفي هذا الوقت، إذا ألغي حظر الاستيراد، فسينخفض سعرها في السوق الإنكليزية، ليس إلى سعر بين 6 جنيهات و 3 جنيهات، بل في الحد الأقصى وعلى نحو دائم إلى السعر الطبيعي للذرة في فرنسا، السعر الذي يمكن أن تزود به السوق الإنكليزية، ويقدم أرباح الأسهم العادية والنظامية في فرنسا؛ وسيبقى عند هذا السعر، سواء استهلكت إنكلترا مئة ألف ربعة أو مليون ربعة. إذا كان طلب إنكلترا للكمية الأخيرة، من الممكن، تبعاً للحاجة التي ستكون فرنسا رازحة تحتها، اللجوء إلى الأرض الأقل خصوبة لتوفير هذا الإمداد الكبير، سيرتفع السعر الطبيعي في فرنسا؛ وهذا سيؤثر طبعاً في سعر الذرة في

إنكلترا أيضاً. كل ما جادلت بشأنه هو، أن السعر الطبيعي للسلع في البلد المصدر، هو الذي في النهاية ينظم الأسعار التي ستباع بها، إذا لم تكن أشياء محتكرة، في البلد المستورد.

لكن الدكتور سميث، الذي دافع بقوة عن مبدأ السعر الطبيعي للسلع الذي في النهاية ينظم سعرها في السوق، افترض حالة يظن فيها أن سعر السوق لن يُنظَّم بالسعر الطبيعي في أي من البلدين المصدر والمستورد. هو يقول: "قلّص ثروة هولندا أو منطقة جنوة، بينما يبقى عدد سكانهما هو نفسه، قلّص قوتهما على تزويد نفسهما من بلدان بعيدة، وسعر الذرة، بدلاً من الانخفاض بسبب ذلك النقصان في كمية الفضة التي يجب أن تتوافق بالضرورة مع ذلك الانخفاض، إما بسبب ذلك أو بتأثيره، سيرتفع إلى سعر حالة مجاعة."

بالنسبة لي يبدو الأمر أن ما سيحدث هو العكس تماماً: القدرة المتدنية للهولنديين والجنويين على الشراء بشكل عام، يمكن أن يخفض سعر الذرة لوقت ما أدنى من سعرها الطبيعي في البلد الذي كانت تُصدَّر منه، كما في البلدان التي كان يُستورَد إليها؛ لكن من المستحيل تماماً أن يرتفع فوق ذلك السعر على الإطلاق. إنه فقط بزيادة ثروة الهولنديين والجنويين يمكن زيادة الطلب، ورفع سعر الذرة أعلى من سعرها السابق، وذلك لا يحدث إلا لأجل محدود جداً، ما لم تبرز صعوبات جديدة في الحصول على الإمداد.

ويلاحظ الدكتور سميث أكثر على هذا الموضوع: "عندما نكون في حاجة إلى الأساسيات، يجب أن نتخلى عن الأشياء غير الضرورية، التي ترتفع قيمتها في وقت الوفرة والرخاء، وتنخفض في أوقات الفاقة والعوز." هذا بلا شك صحيح؛ لكنه يتابع: "الأمر غير ذلك مع الضروريات. سعرها الحقيقي، كمية العمل التي يمكنهم أن يشتروها أو يطلبوها، ترتفع أوقات الفاقة والعوز، وتنخفض أوقات الوفرة والرخاء، التي هي دائماً أوقات وفرة كبيرة، لأنها لا يمكن أن تكون

غير ذلك في أوقات الوفرة والرخاء. الذرة ضرورة، الفضة مجرد شيء غير ضروري."

هنا تُقدَّم فرضيتان، لا علاقة لإحداهما بالأخرى؛ الأولى، أنه في ظل الظروف المفترضة، ستتطلب الذرة مزيداً من العمل، الذي ليس موضوع نزاع؛ الثانية، أن الذرة ستباع بسعر نقود أعلى، سيقايض مقابل فضة أكثر؛ هذا أنا مقتنع أنه خاطئ. ذلك يمكن أن يكون صحيح، إذا كانت الذرة في الوقت نفسه قليلة - إذا كان الإمداد العادي غير مجهَّز، لكن في هذه الحالة الذرة وفيرة، لا يُزعَم أن كمية أقل مما يُستورَد عادة، أو أكثر هو مطلوب، لشراء الذرة، يحتاج الهولنديون والجنويون إلى المال، وللحصول على هذا المال، هم مضطرون لبيع أشيائهم غير الضرورية. إنها قيمة السوق وسعر هذه الأشياء غير الضرورية التي تنخفض، وتبدو النقود ترتفع عندما تقارن بها. لكن هذا لن يميل إلى زيادة الطلب على الذرة، ولا إلى خفض قيمة النقود، وهما السببان الوحيدان اللذان يمكن أن يرفعا سعر الذرة. ، ويمكن أن يكون الطلب على النقود كبيراً، بسبب الحاجة إلى قرض، ولأسباب أخرى، وبالتالي غالية، مقارنة مع الذرة؛ لكن ليس على مبدأ غير عادل يمكن الحصول عليها، ذلك أنه في ظل ظروف كهذه ستكون النقود رخيصة، ولذلك، سيكون سعر الذرة مرتفعاً.

عندما نتحدث عن قيمة عالية أو منخفضة للذهب أو الفضة أو أية سلعة أخرى في بلدان مختلفة، يجب أن نشير دائماً إلى وسيلة ما نقدرها فيها، أو لا يمكن تعليق أية فكرة على الفرضية. وهكذا، عندما يقال إن الذهب يجب أن يكون أغلى منه في اسبانيا، إذا لم تذكر سلعة ما، فأي فكرة يمكن للتأكيد أن ينقل أو يبلغ؟ إذا كانت الذرة والزيتون والزيت والخمر والصوف بسعر أرخص في اسبانيا منها في إنكلترا، فإن الذهب أغلى في اسبانيا مقدراً بهذه السلع. وإذا، ثانية، كان سعر الخردوات والسكر والنسيج وغيرها أقل في إنكلترا منه في اسبانيا، عندئذٍ، سيكون الذهب أغلى في إنكلترا مقدراً بهذه

السلع. وبالتالي يبدو الذهب أغلى أو أرخص في اسبانيا حسب تصور المراقب للوسيلة التي يمكن أن يستخدمها لتقدير قيمته. آدم سميث، بعد أن مهر الذرة والعمل كمقياس عام للقيمة، طبيعي أن يقدر القيمة النسبية للذهب بكمية ذينك الشيئين اللذين سيقايَض بهما؛ و، وفقاً لذلك، عندما يتكلم عن القيمة النسبية للذهب في البلدين، أنا أفهم أنه يعني قيمته المقدرة في الذرة والعمل.

لكننا رأينا، أن الذهب المقدر بالذرة، يمكن أن يكون بقيميتين مختلفتين جداً في البلدين. لقد حاولت أن أبين أنه سيكون أرخص في البلدان الغنية، وغالياً في البلدان الفقيرة؛ لآدم سميث رأي مختلف: هو يظن أن قيمة الذهب، مقدرة بالذرة هي الأعلى في البلدان الغنية. لكن من دون فحص إضافي يحدد أياً من هذين الرأيين هو الصحيح، وأياً منهما هو الكافي ليبين، أن الذهب ليس بالضرورة هو أرخص في تلك البلدان التي تمتلك المناجم، مع أن آدم سميث يدافع عن هذه الفرضية. لنفترض أن إنكلترا تمتلك المناجم، ورأي آدم سميث، أن الذهب هو ذو القيمة الأكبر في البلدان الغنية، هو صحيح: على الرغم من أن الذهب سيتدفق بشكل طبيعي من إنكلترا إلى كل البلدان الأخرى في المقايضة مقابل سلعها، فلن يتبع ذلك أن الذهب هو بالضرورة في إنكلترا، إذا ما قورن بالذرة والعمل، أدنى منه في تلك البلدان. ومع ذلك، في مكان آخر، يتحدث آدم سميث عن المعادن الثمينة لأنها بالضرورة في اسبانيا والبرتغال، أدنى منها في أجزاء أخرى في أوروبا، لأنه صادف أن كان هذان البلدان المالكين الحصريين للمناجم التي تنتج تلك المعادن. "بولونيا، حيث النظام الإقطاعي لا يزال مستمراً في الوجود، هي في الوقت الحاضر بلد فقير كما كانت قبل اكتشاف أمريكا. سعر نقود الذرة، في كل حال، قد ارتفعت، والقيمة الحقيقية للمعادن الثمينة قد انخفضت في بولونيا بالطريقة نفسها كما في الأجزاء الأخرى من أوروبا. وبالتالي يجب أن تكون كميتها قد ازدادت هناك كما في الأمكنة الأخرى، وتقريباً بالنسبة نفسها للمنتج السنوي للأرض والعمل. هذه الزيادة في كمية هذه المعادن،

في كل حال، كما يبدو، لم تزد ذلك المنتج السنوي، ولا حسنت صناعات البلد وزراعته، ولا عالجت ظروف سكانه. فاسبانيا والبرتغال، البلدان اللذان يمتلكان المناجم، هما، بعد بولونيا، ربما البلدان الأكثر فقراً في أوروبا. وقيمة المعادن الثمينة، في كل حال، يجب أن تكون في اسبانيا والبرتغال أدنى منها في أي جزء آخر من أوروبا، مُحمَّلة، ليس فقط أجور الشحن والتأمين، بل نفقات التهريب، لأن تصديرها إما ممنوع، أو يخضع لرسم ما. لذلك، بالنسبة للمنتج السنوي للأرض والعمل، يجب أن تكون كميتهما في هذين البلدين أكبر منها في أي جزء آخر في أوروبا، لكن هذين البلدين هما الأفقر من القسم الأكبر في أوروبا. لكن النظام الإقطاعي الذي ألغي في اسبانيا والبرتغال، لم يتبع بنظام أفضل كثيراً."

يبدو برهان الدكتور سميث لي هو هذا: الذهب، عندما يُقدَّر بالذرة، هو أرخص في اسبانيا منه في بلدان أخرى، وبرهان هذا هو: ليست تلك الذرة هي التي تعطى لاسبانيا من البلدان أخرى مقابل الذهب، بل ذلك النسيج والسكر والخردوات هي التي تعطيها تلك البلدان مقابل ذلك المعدن.

# الفصل التاسع والعشرون
# الضرائب التي يدفعها المنتج

يضخم السيد ساي العقبات التي تنشأ إذا ما فرضت ضريبة ما على سلعة مصنعة في فترة مبكرة من صناعتها بدلاً من فترة متأخرة. هو يلاحظ أن الصناعيين الذين عبر أيديهم يمكن أن تنتقل بالتتابع، يجب أن يستخدموا أموالاً أكثر لأن عليهم أن يرفعوا الضريبة، التي غالباً ما تترافق مع صعوبة كبيرة بالنسبة لصناعي ذي رأس مال ودَين محدودين جداً. على هذه الملاحظة لا يمكن أن يُرفَع أي اعتراض.

العقبة الأخرى التي يتوقف هو عندها هي أنه نتيجة لقرض الضريبة، يجب أن تُفرَض ضريبة الأرباح على القرض للمستهلك أيضاً، وأن هذه الضريبة الإضافية هي واحدة من الضرائب التي تستفيد منها خزينة الدولة.

في هذا الرفض الأخير لا أستطيع أن أتفق مع السيد ساي، فالدولة، سنفترض، تريد أن تجمع مباشرة 1000 جنيه وتفرضها ضريبة على صناعي ما، لن يكون قادراً على أن يحمّلها على مستهلك سلعته الجاهزة لمدة اثني عشر شهراً، بنتيجة هذا التأخير، سيضطر إلى تحميل سلعته سعراً إضافياً ليس فقط 1000 جنيه مبلغ الضريبة، بل الأرجح 1.100 جنيه، كون الـ 100 جنيه فائدة على الـ 1000 جنيه المدفوعة مقدماً. لكن بالعودة إلى إضافته 100 جنيه المدفوعة من المستهلك، فقد حصل على منفعة حقيقية طالما أن دفعته للضريبة التي طلبتها الحكومة، والتي عليه أن يدفعها في النهاية، لو أنه أرجأها لسنة واحدة؛ وبالتالي، قُدِّمت له فرصة بإضافتها إلى الصناعي، الذي سنحت له، الألف جنيه بـ 10%، أو بأية نسبة أخرى من الفائدة التي يُتفقّ عليها. ألف ومئة جنيه قابلة

للدفع في نهاية سنة واحدة، عندما تكون النقود بفائدة قدرها 10%، ليست أكثر من قيمة 1000 جنيه تُدفَع مباشرة. إذا أخرت الحكومة استلام الضريبة سنة حتى ينتهي صانع السلعة، ربما ستكون مضطرة إلى إصدار سند خزينة بفائدة، وستدفع فائدة بقدر ما سيوفر المستهلك في السعر، ما عدا، في الحقيقة، ذلك الجزء من السعر الذي ربما تمكّن الصناعي بنتيجة الضريبة أن يضيفه إلى أرباحه الحقيقية. إذا دفعت الحكومة فائدة على سند الخزينة قدرها 5%، فسيتم توفير 50 جنيهاً من خلال عدم إصدار ذلك السند. وإذا اقترض الصناعي رأس المال الإضافي بفائدة 5%، واستوفى من المستهلك 10%، فإنه سوف يكسب 5% على دينه فوق أرباحه العادية، وبذلك يربح الصناعي والحكومة، أو يوفر، المبلغ الذي يدفعه المستهلك تماماً.

حسب السيد م. سيموندي، في عمله الرائع، في ثروة التجارة De la Richesse Commerciale، متبعاً خط برهان السيد م. ساي، أن ضريبة 4.000 فرنك، دفعها بالأصل أحد الصناعيين، كانت أرباحه معتدلة بنسبة 10%، إذا مرّت السلعة المصنعة عبر أيدي خمسة أشخاص مختلفين، سترتفع إلى مبلغ قدره 6.734 فرنك. ينبع هذا الحساب من افتراض، أن الذي دفع الضريبة أولاً، سيستلم من التالي 4400 فرنك وهذا ثانية من التالي 4840 فرنك، وهكذا في كل خطوة 10% ستضاف إلى قيمتها. هذا يعني أن نفترض أن قيمة الضريبة ستزداد بفائدة مركبة، وليس بفائدة بسيطة 10% في السنة، بل بنسبة مجردة قدرها 10% على كل خطوة في حركتها. هذا الرأي للسيد سيموندي سيكون صحيحاً، إذا مرت خمس سنوات بين سلفة الدفعة الأولى للضريبة وبيع السلعة المدفوعة الضريبة إلى المستهلك، لكن إذا لم تنقضِ إلا سنة واحدة، فإن عائد الـ 4000 فرنك بدل أن يكون 2734 فرنكاً، سيعطي ربحاً بنسبة 10% في السنة، لكل الذين شاركوا بدفع سلفة الضريبة مقدماً، سواء مرت السلعة عبر أيدي خمسة صناعيين أو خمسين صناعياً.

# الفصل الثلاثون

# في تأثير العرض والطلب في الأسعار

إنها كلفة الإنتاج هي التي يجب أن تنظم في النهاية سعر السلع، وليس، كما قيل كثيراً، التناسب بين العرض والطلب: فالتناسب بين العرض والطلب، يمكن، في الحقيقة، لوقت محدد، أن يؤثر في قيمة السوق لسلعة ما، حيث تورد بوفرة أكثر أو أقل، وفقاً للطلب الذي يمكن أن يزداد أو ينقص؛ لكن هذا التأثير سيكون لفترة مؤقتة فقط.

خَفّض كلفة إنتاج القبعات، وسينخفض سعرها في النهاية إلى السعر الطبيعي الجديد، على الرغم من أن الطلب يجب أن يتضاعف مرتين أو ثلاث أو أربع مرات. خَفّض كلفة معيشة الناس، بتخفيض السعر الطبيعي للغذاء واللباس، التي تستمر الحياة بها، وستنخفض الأجور في النهاية، على الرغم من أن الطلب على العمال قد يزداد كثيراً جداً.

إن الرأي القائل بأن سعر السلع يعتمد على التناسب بين العرض والطلب، أو الطلب إلى العرض، قد أصبح قولاً مأثوراً في الاقتصاد السياسي، وكان مصدر الكثير من الأخطاء في ذلك العلم. إن هذا الرأي هو الذي جعل السيد بوكنان يدافع عن أن الأجور لا تتأثر بارتفاع أو انخفاض سعر المؤن، بل بعرض وطلب العمل فحسب، وأن الضريبة على أجور العمل لن ترفع الأجور لأنها لن تغير النسبة بين الطلب على العمال وتوفرهم.

إن الطلب على سلعة ما لا يمكن القول إنه يزداد، إذا لم تُشترَ كمية إضافية منها أو تُستهلَك؛ ومع ذلك، في مثل هذه الظروف، فإن قيمة النقد هي التي يمكن أن ترتفع. وهكذا، إذا كانت قيمة النقود ستنخفض فإن أسعار

السلع كلها سترتفع؛ لأن جميع المتنافسين يريدون أن ينفقوا مالاً أكثر من السابق على مشترياتهم؛ لكن مع أن سعرها ارتفع 10 أو 20% إن لم تُشترَ أكثر من السابق، لن يكون، كما أفهم، جائزاً أن نقول، إن الاختلاف في سعر السلعة قد سببته زيادة الطلب عليها. إن سعرها الطبيعي، وكلفة إنتاجها المالية، ستتغير في الحقيقة بتغير قيمة النقود؛ ومن دون أية زيادة في الطلب، سيُعدَّل سعر السلعة طبيعياً وفقاً لتلك القيمة الجديدة.

يقول السيد ساي: "لقد رأينا أن كلفة الإنتاج تحدد السعر الأدنى الذي يمكن أن تنخفض إليه الأشياء: السعر الأدنى الذي لا يمكن أن تبقى لأي فترة من الوقت، لأن الإنتاج إما أن يتوقف بالكامل عندئذٍ أو يتقلص." المجلد الثاني، الصفحة 26.

ويقول بعد ذلك، إن الطلب على الذهب لأنه ازداد بنسبة لا تزال أكبر من العرض، منذ اكتشاف المناجم، "فإن سعره في السلع، بدلاً من أن ينخفض بنسبة عشرة إلى واحد، انخفض فقط بنسبة أربعة إلى واحد؛" ذلك أن نقول، بدلاً من الانخفاض بنسبة انخفاض سعره الطبيعي، انخفض بنسبة العرض الذي تجاوز الطلب.[1] "إن قيمة أية سلعة ترتفع دائماً بنسبة مطردة مع الطلب وبنسبة معاكسة مع العرض."

والرأي نفسه عبر عنه إيرل لودر دايل Earl of Lauderdale.

---

[1] مع كمية من الذهب والفضة الموجودة فعلاً، إذا لم يخدم هذا المعدنان إلا صناعة الأواني والمزخرفات فستكون وفيرة، وستكون أرخص مما هي الآن، بتعبير آخر، في مقايضتها مقابل اية أشياء أخرى، سنكون ملزمين بأن نقدم كمية أكبر نسبياً منها. لكن بما أن كمية كبيرة من هذين المعدنين تُستخدم في صناعة النقود، وبما أن هذا الجزء لا يُستخدَم لغرض آخر، فسيبقى القليل لاستخدامه في صناعة الأثاث والجواهر؛ والآن تضاف هذه الندرة إلى قيمتهما. ساي، المجلد 1، ص. 316.

"في ما يتعلق بالاختلافات في القيمة، حيث كل شيء ذي قيمة هو موضوع شك، إذا كنا نستطيع للحظة أن نفترض أن أي مادة تمتلك قيمة جوهرية أو ثابتة، لكي نعالج الكمية المفترضة منها باستمرار، وفي كل الظروف، من قيمة متساوية، ثم درجة قيمة الأشياء كلها يؤكدها معيار ثابت مثل هذا، سيختلف تبعاً للنسبة بين الكمية فيها والطلب إليها، وكل سلعة طبعاً ستكون خاضعة لاختلاف في قيمتها، بسبب أربعة ظروف مختلفة هي:

1. سيخضع ذلك لزيادة قيمتها، بسبب نقصان كميتها.
2. لنقصان قيمتها، بسبب زيادة كميتها.
3. يمكن أن تعاني من زيادة في قيمتها، بسبب ظرف طلب زائد.
4. يمكن أن تنخفض قيمتها بسبب انخفاض في الطلب.

"لكن كما سيبدو بوضوح أنه لا توجد مادة يمكن أن تمتلك قيمة ثابتة وجوهرية، وبالتالي لكي تهيئها لقياس القيمة في سلع أخرى، أغريت الإنسانية بأن تختار، كمقياس عملي للقيمة، تلك السلعة التي تبدو الأقل عرضة لأي من هذه الأصول الأربعة من الاختلافات، التي هي الأسباب الوحيدة لتغيير القيمة."

"وبالتالي عندما نعبر، في اللغة العامة، عن قيمة أية سلعة، يمكن أن يختلف ذلك من فترة إلى أخرى، بسبب ثمانية احتمالات مختلفة:

1. بسبب الظروف الأربعة المذكورة أعلاه، في ما يتعلق بالسلعة في ما نعنيه للتعبير عن القيمة.
2. بسبب الظروف الأربعة نفسها، في ما يتعلق بالسلعة التي تبنيناها كمقياس للقيمة."[1]

---

[1] بحث ـ في طبيعة ومنشأ الثروة العامة، ص. 13.

هذا صحيح بالنسبة للسلع المحتكرة، وفي الحقيقة سعر السوق لكل السلع الأخرى لمدة محدودة. إذا تضاعف الطلب على القبعات، فسيرتفع سعرها في الحال، لكن ذلك الارتفاع سيكون مؤقتاً فقط، ما لم ترتفع كلفة إنتاج القبعات، أو أسعارها الطبيعية. إذا كان على السعر الطبيعي للخبز أن ينخفض 50% بسبب اكتشاف كبير في علوم الزراعة، فإن الطلب لن يزداد كثيراً، لأن لا أحد سيرغب بأكثر مما يلبي حاجاته، ولما كان الطلب لن يزداد ولا العرض أيضاً: لأن السلعة لا تورد لمجرد أنها يمكن أن تنتج، بل لأن هناك طلباً عليها، إذن، هنا لدينا حالة يكون فيها العرض والطلب مختلفين قليلاً، أو إذا زادا، فإنهما سيزدادان في النسبة نفسها، ومع ذلك فإن سعر الخبز سينخفض بمقدار 50% أيضاً في الوقت، الذي تستمر فيه قيمة النقود بالثبات.

تختلف السلع التي يحتكرها فرد أو شركة وفقاً للقانون الذي وضعه اللورد لودر دايل: إنها تنخفض بما يتناسب مع زيادة البائعين لكميتهم، وترتفع بما يتناسب مع توق المشترين إلى شرائها، لا يمتلك سعرها علاقة ضرورية بقيمتها الطبيعية: لكن أسعار السلع التي تخضع للتنافس، والتي يمكن أن تزداد كميتها في أية درجة معتدلة، لن تعتمد في النهاية على حالة العرض والطلب، بل على الكلفة الزائدة أو المنخفضة لمنتجها.

# الفصل الحادي والثلاثون
# في الآلة

في هذا الفصل سأدخل إلى بعض المسائل التي تتعلق بتأثير الآلة في مصالح الطبقات المختلفة في المجتمع، وهذا موضوع مهم جداً، وأحد الموضوعات التي يبدو أنه لم يُبحَث قط في طريقة تفضي إلى نتائج مؤكدة أو مقنعة. إنه أكثر لزاماً عليّ أن أعلن رأيي في هذه المسألة، لأنها إذا فكرنا ملياً شهدت تغييراً كبيراً؛ وعلى الرغم من أنني لا أذكر أنني نشرت أي شيء في الماضي يتعلق بالآلة لأسحب أقوالي أو أنكرها، إلا أنني في طرق أخرى أيدت مبادئ أظن الآن أنها خاطئة؛ لذلك يغدو واجباً عليّ أن أقدم وجهات نظري الحالية للاختبار، مع أسبابي للتأمل بها.

منذ أن أدرت اهتمامي أولاً إلى مسائل الاقتصاد السياسي، كنت مع الرأي القائل إن استخدام الآلة في أي فرع في الإنتاج، بما أنه ستؤثر في توفير العمل فهو جيد في العموم، أن يترافق مع ذلك الجزء غير الملائم الذي في معظم الحالات يشهد نقل رأس المال والعمل من توظيف إلى آخر. يبدو لي أن ذلك يوفر لملاك الأرض إذا ما حصلوا على الريوع النقدية نفسها، أن يستفيدوا من تخفيض أسعار بعض السلع التي امتدت إليها تلك الريوع، والتي لا يمكن لتخفيض السعر أن يخفق بأن يكون النتيجة لاستخدام الآلة. صاحب رأس المال، كما ظننت، يستفيد في النهاية بالطريقة نفسها تماماً. إنه، في الحقيقة، من اكتشف الآلة، أو الأول الذي استخدمها بشكل مفيد، سيتمتع بفائدة إضافية، بجني أرباح كبيرة لبعض الوقت؛ لكن، بما أن الآلة دخلت الاستخدام العام، فسعر السلعة المنتجة، سينخفض بتأثير التنافس في كلفة الإنتاج، وعندما سيحصل صاحب رأس المال على أرباح النقود نفسها كالسابق، وأنه لن يشارك إلا في المنفعة

العامة، كمستهلك، لأنه تمكن، بالعائد المالي نفسه من أن يطلب كمية إضافية من وسائل الراحة والمباهج. وطبقة العمال أيضاً، كما ظننت، تستفيد بالمثل باستخدام الآلة، بما أن العمال سيمتلكون الوسيلة لشراء سلع أكثر بمال الأجور نفسه. وظننت أنه لن يحدث تخفيض للأجور، لأن صاحب رأس المال سيكون لديه القدرة على طلب واستخدام الكمية نفسها من العمل كما في السابق، على الرغم من أنه قد يضطر لاستخدامها في إنتاج سلعة جديدة، أو في أية حال مختلفة. إذا صار، بتحسين الآلة، وبتوظيف الكمية نفسها من العمل، بالإمكان مضاعفة كمية الجوارب أربع مرات، والطلب على الجوارب تضاعف مرتين، فبالضرورة سيُصرَف بعض العمال من مهنة الجوارب؛ لكن بما أن رأس المال الذي استخدمهم لا يزال موجوداً، وما دامت مصلحة من يمتلكه باستخدامه بطريقة منتجة، فقد بدا لي أنه سيُستخدَم في إنتاج سلع أخرى، مفيدة للمجتمع، والتي لن تخفق في أن تجد من يطلبها، لذلك كنت، ولا أزال متأثراً جداً بصحة ملاحظة آدم سميث، أن "الرغبة بالغذاء لدى كل إنسان محدودة بالقدرة الضيقة لمعدته؛ لكن الرغبة بوسائل الراحة وزخرفة الأبنية والملبس والتجهيزات وأثاث البيت، يبدو أنها غير محدودة أو من دون حدود مؤكدة." كما بدا لي عندئذٍ أنه سيكون هناك الطلب نفسه على العمل كالسابق، وأن الأجور لن تنخفض، وظننت أن الطبقة العاملة ستشارك، بالمثل مع الطبقات الأخرى، في الفائدة، من رخص السلع العام الناجم عن استخدام الآلة.

كانت هذه آرائي، وهي كذلك لم تتغير، بقدر ما تتعلق بمالك الأرض وصاحب رأس المال؛ لكنني اقتنعت بأن حلول الآلة محل عمل الإنسان، غالباً ما يكون مؤذياً جداً لمصالح طبقة العمال.

نشأ خطئي من افتراض، أنه مهما ازداد الدخل الصافي في المجتمع، سيزداد دخله الإجمالي أيضاً. لكنني الآن أرى سبباً لأن أكون مقتنعاً بأن المورد الواحد الذي يستخلص منه ملاك الأرض ورأس الماليون عائداتهم يمكن أن يزداد، لكن

الآخر، الذي تعتمد عليه الطبقة العاملة بشكل رئيس قد ينخفض، وبالتالي ذلك يتبع، إذا كنت مصيباً، أن السبب نفسه الذي يمكن أن يزيد العائد الصافي للبلد، يمكنه في الوقت نفسه أن يجعل عدد السكان زائداً، ويفسد ظروف حياة العمال.

سنفترض أن رأسمالياً ما يستخدم رأس مال قيمته 20.000 جنيه وأنه انخرط في عمل مشترك مع مزارع وصناعي للحاجات الأساسية، وسنفترض إضافة إلى ذلك أن 7000 جنيه من رأس المال هذا تُستثمَر في رأس مال ثابت، أي في الأبنية والأدوات وغيرها وغيرها، وأن المتبقي 13.000 جنيه يُستخدَم كرأسمال جارٍ في دعم العمل. دعونا نفترض، أيضاً، أن الأرباح هي 10% وبالتالي فإن رأس مال رأس المالي سيضيف كل سنة إلى حالة فعاليته الأصلية ويجني ربحاً قدره 2000 جنيه.

كل سنة يبدأ رأس المالي عملياته، بالحصول على الغذاء والأساسيات في ملكيته بقيمة 13.000جنيه، كل الذي يبيعه في سياق السنة لعماله مقابل ذلك المبلغ من المال، وخلال الفترة نفسها، يدفع لهم مبلغاً مماثلاً من المال للأجور: في نهاية السنة صار بحوزته أغذية وحاجات أساسية ما قيمته 15.000 جنيه، 2.000جنيه مما يستهلكه هو نفسه، أو يقرر كما يناسبه ويحلو له. وبقدر ما تكون هذه المنتجات هي المعنية، فإن المنتج الإجمالي لتلك السنة هي 15.000 جنيه، والمنتج الصافي هو 2.000 جنيه. ولنفترض الآن أن رأس المالي في السنة التالية يوظف نصف رجاله في بناء آلة، والنصف الآخر في إنتاج الغذاء والحاجات الأساسية كما هو معتاد. خلال تلك السنة سيدفع مبلغ 13.000 أجوراً كالمعتاد، وسيبيع الغذاء والحاجات الأساسية بالمبلغ نفسه لعماله: لكن ما الحال التي ستكون في السنة التالية؟

في الوقت الذي كانت تبنى فيه الآلة، لم يتم الحصول إلا على نصف الكمية المعتادة من الغذاء والأساسيات، وهي تساوي نصف قيمة الكمية التي

أُنتِجت في السابق. سيكون ثمن الآلة 7.500 جنيه والغذاء والأساسيات 7.500 جنيه ولذلك، فإن رأس مال رأس المالي سيكون كبيراً كالسابق لأنه سيمتلك علاوة على هاتين القيمتين رأس ماله الثابت 7.000 جنيه، ما يساوي ككل 20.000 جنيه رأس مال و2.000 جنيه ربح. بعد حسم هذا المبلغ الأخير لنفقاته الشخصية، لن يمتلك أكثر من 5.500 جنيه كرأس مال متحرك الذي سيواصل به عملياته التالية؛ و، لذلك، ستتقلص قدرته على تشغيل العمل، بمعدل 13.000 جنيه إلى 5.500 جنيه، و، بالتالي، سيغدو العمل الذي كان في السابق مستخدماً بـ 7.500 جنيه زائداً عن الحاجة.

الكمية المُخفَّضة من العمل التي يستطيع رأس المالي أن يستخدمها، يجب أن تنتج ، في الحقيقة، بمساعدة الآلة وبعد الحسميات لإصلاحاتها، قيمة مساوية لـ 7.500، يجب أن تحل محل رأس المال المتحرك بربح قدره 2.000 على رأس المال كله؛ لكن إذا حصل ذلك، وإذا لم ينخفض الدخل الصافي، فما هي الأهمية بالنسبة للرأسمالي، سواء كان الدخل الإجمالي بقيمة 3.000 جنيه من 10.000 جنيه أم من 15.000 جنيه؟

في هذه الحالة، إذن، على الرغم من أن المنتج الصافي لن يكون منخفضاً في القيمة، وعلى الرغم من أن قوتها على شراء السلع ربما ازدادت كثيراً، إلا أن المنتج الإجمالي قد انخفض من قيمة 15.000 جنيه إلى قيمة 7.500 جنيه، وكما أن القدرة على دعم جزء من السكان واستخدام العمل، يعتمد دائماً على المنتج الإجمالي لدولة ما، وليس على منتجها الصافي، فسيكون هناك بالضرورة نقصان في الطلب على العمل، وعدد من السكان سيغدو زائداً، ووضع الطبقات العاملة سيكون بائساً وفقيراً.

لكن، بما أن القدرة على الادخار من العائد للإضافة إلى رأس المال، يجب أن تعتمد على فعالية العائد الصافي، لتلبية حاجات رأس المالي، لن تخفق في أن تأتي من تخفيض سعر السلع الناتجة من تقديم الآلة، ذلك أنه بالحاجات نفسها

سيزيد وسيلة الادخار ـ مهارة زائدة في نقل العائد إلى رأس المال. لكنه مع كل زيادة في رأس المال سيستخدم مزيداً من العمال، و، لذلك، سيُستخدَم جزء من الناس الذين صرفوا من العمل في المثال الأول، بالنتيجة، وإذا كان الإنتاج الزائد، في سياق تشغيل الآلة، كبيراً ليتحمل، في شكل منتج صافٍ، كمية كبيرة من الغذاء والأساسيات كما كانت موجودة في السابق في شكل المنتج الإجمالي، ستكون هناك القدرة نفسها على استخدام السكان جميعاً، ولذلك، لن تكون هناك بالضرورة أية زيادة عن الحاجة من الناس.

كل ما أرغب في إثباته، هو أن اكتشاف واستخدام الآلة يمكن أن يترافق مع نقصان في المنتج الإجمالي، وعندما تكون تلك هي الحال، ستكون مؤذية للطبقة العاملة، بما أن جزءاً من عددها سيُصرَف من العمل، وجزءاً من عدد السكان سيغدو زائداً عن الحاجة، مقارنة مع الأموال التي تستخدمها.

هذه الحال التي افترضتها، هي الأكثر بساطة التي استطعت اختيارها: لكن ذلك لن يصنع فرقاً في النتيجة، إذا افترضنا أن أي صناعي استخدم الآلة في التجارة ـ في تجارة النسيج، على سبيل المثال، أو في صناعة القطن. إذا كان ما سيُنتَج في مهنة النسيج ألبسة أقل بعد إدخال الآلة، لأن جزءاً من تلك الكمية التي تُعدّ لغرض دفع أجور مجموعة كبيرة من العمال، لن تكون مطلوبة من رب العمل. في نتيجة استخدام الآلة، سيكون ضرورياً بالنسبة له أن ينتج قيمة مساوية فقط للقيمة المستهلكة بالإضافة إلى الأرباح على رأس المال كله. و 7.500 جنيه يمكن أن تفعل هذا بفعالية مثل الـ 15.000 جنيه التي أنجزت ذلك في السابق، الحالة مختلفة في ما لا يتعلق من المثال السابق. يمكن القول، في كل حال، إن الطلب على الألبسة سيكون كبيراً كالسابق، ويمكن أن يسأل من آين سيأتي هذا المورد؟ لكن من سيطلب الملابس؟ من المزارعين ومنتجي الحاجات الآخرين، الذين يستخدمون رؤوس أموالهم في إنتاج تلك الحاجات الأساسية كوسيلة

للحصول على الألبسة: هم قدموا الذرة والحاجات الأساسية للبزاز مقابل الألبسة، وهو أعطاهم عن عماله للألبسة التي قدمها عملهم.

هذه المهنة توقفت الآن؛ البزاز لن يحتاج إلى الغذاء والألبسة لأنه يستخدم عدداً أقل من الرجال وكمية أقل من الألبسة ليتخلص منها. والمزارعون الآخرون الذين لا ينتجون إلا المواد الضرورية كوسيلة لغاية، لم يعد بإمكانهم الحصول على الثياب بمثل هذا الاستخدام لرأس مالهم، و، لذلك، إما أن يستخدموا هم أنفسهم رأس مالهم في إنتاج الثياب أو أنهم سيقرضونها إلى آخرين، لكي تجهز هذه السلعة المطلوبة حقيقة، وتلك التي لا أحد لديه قدرة على شرائها، أو التي لا يوجد عليها طلب، يمكن أن يتوقف إنتاجها. إذن، هذا يقودنا إلى النتيجة نفسها، الطلب على العمل سيتقلص، والسلع الضرورية لدعم العمل لن تُنتَج بالوفرة ذاتها.

إذا كانت هذه الآراء صحيحة، يتبع ذلك،

**أولاً**: إن اكتشاف الآلة واستخدامها المفيد يفضي دائماً إلى زيادة في المنتج الصافي في البلد، على الرغم من أن ذلك يمكن ألا يزيد عن قيمة ذلك المنتج الصافي ولن يزيده بعد فترة فاصلة ليست طويلة.

**ثانياً**، إن الزيادة في المنتج الصافي في بلد ما تتكافأ مع النقصان في المنتج الإجمالي، وأن الدوافع إلى استخدام الآلة هي دائماً كافية لضمان توظيفها، إذا كانت ستزيد المنتج الصافي، على الرغم من أنها يمكن، وغالباً يجب، أن تقلص كلاً من كمية المنتج الإجمالي وقيمته.

**ثالثاً**، إن الرأي الذي يحلو للطبقة العاملة هو أن استخدام الآلة غالباً ما يكون مؤذياً لمصالحها، ليس مؤسساً على تحيز وخطأ، بل متوافق مع المبادئ الصحيحة للاقتصاد السياسي.

**رابعاً**، إذا كان على الوسيلة المحسنة للإنتاج، في سياق استخدام الآلة، أن تزيد المنتج الصافي في بلد ما إلى درجة كبيرة حيث لا تقلص المنتج الإجمالي (أقصد دائماً كمية السلع وليس قيمتها) عندئذٍ سيتحسن وضع كل الطبقات. أصحاب الأراضي ورأس الماليون سيستفيدون، ليس بزيادة الريع والربح، بل من الفوائد الناتجة من إنفاق الريع والربح نفسه. على السلع، التي انخفضت قيمتها كثيراً، بينما سيتحسن وضع الطبقة العاملة كثيراً، أولاً، من الطلب الزائد على الخدم ذوي الأجر المتدني؛ ثانياً، من الحافز إلى الادخار من العائد، الذي يقدمه هذا المنتج الصافي الزائد، وثالثاً، من السعر المنخفض لكل المواد الاستهلاكية التي ستصرف أجورهم عليها.

في معزل من النظر إلى اكتشاف واستخدام الآلة، إلى التي وُجِّه إليها انتباهنا تواً، لا تملك الطبقة العاملة مصلحة صغيرة في الأسلوب الذي يُصرَف فيه الدخل الصافي للبلد، على الرغم من أنه يجب، في كل الحالات، على مباهج ومسرات هؤلاء الذين يستحقونه بإنصاف.

إذا صرف مالك أرض، أو رأسمالي، عائداته في أسلوب البارون القديم، في إعالة عدد كبير من التابعين أو الخدم، فسوف يعطي التشغيل عملاً أكثر كثيراً مما لو صرفه على الألبسة الفخمة، أو الأثاث الغالي؛ وعلى العربات، أو الأحصنة، أو في شراء أي من الأشياء الأخرى الفاخرة.

في كلتا الحالتين سيكون العائد الصافي واحداً، وهكذا العائد الإجمالي، لكن الأول سيتحقق في سلع مختلفة. إذا كان عائدي 10.000 جنيه، فستُشَغَّل الكمية نفسها تقريباً من العمل المنتج، سواء حققته في الألبسة الجميلة والأثاث الغالي وغير ذلك، أو في كمية من الغذاء والألبسة من القيمة نفسها. لكن إذا حققت عائدي من مجموعة السلع، فلن يشغل المزيد من العمل بالنتيجة: ـ يجب أن أتمتع بأثاث بيتي وثيابي، وسيكون هناك نهاية لها؛ لكن إذا حققت عائدي في الغذاء والألبسة، وكانت رغبتي أن أستخدم خدماً، كل هؤلاء الذين أستطيع أن

أستخدمهم بعائدي البالغ 10.000 جنيه، أو بالغذاء والألبسة التي يمكن شراؤها بذلك المبلغ فسيكون مضافاً إلى الطلب الأول للعمال، وهذه الإضافة ستحدث فقط لأنني أنا من اخترت أسلوب إنفاق عائداتي. إذن بما أن العمال مهتمون في الطلب على العمل، يجب بشكل طبيعي أن يرغبوا بذلك كثيراً قدر ما يمكن أن يبتعدوا من الإنفاق على الأشياء الفاخرة، لإنفاق ذلك على إعالة الخدم البسطاء.

وفي الأسلوب نفسه، البلد المنخرط في حرب، والذي تحت ضرورة الحفاظ على أساطيل وجيوش كبيرة، يستخدم رجالاً أكثر كثيراً مما كان سيستخدم عندما تنتهي الحرب وتتوقف النفقات السنوية التي تجلبها معها.

لو لم أُطالَب بالضريبة على 500 جنيه خلال الحرب، والتي تُنفَق على الرجال الذين يقومون بعمل الجنود والبحارة، لربما أنفقت ذلك الجزء من دخلي على الأثاث والثياب والكتب وغيرها ، وسواء أُنفِق بهذه الطريقة أم تلك، سيكون هناك الكمية نفسها من العمل المستخدم في الإنتاج؛ بالنسبة لغذاء وألبسة الجندي والبحار ستحتاج إلى المبلغ نفسه في الصناعة لإنتاجه كسلع أكثر أبهة؛ لكن في حالة الحرب، سيكون هناك طلب إضافي للرجال كجنود وبحارة، وبالنتيجة، الحرب التي تدعم من العائد، وليس من رأس مال البلد تحبذ الزيادة في عدد السكان.

عند نهاية الحرب، عندما يعود جزء من عائدي إليّ، ويستخدم كما في الماضي في شراء الخمر والأثاث، أو أشياء ترفيهية أخرى، فإن السكان الذين دعمتهم في السابق، والذين أوجدتهم الحرب، سيغدون زائدين عن الحاجة، وبتأثير ذلك في بقية السكان، وتنافسهم مع تلك البقية من أجل التشغيل، ستنخفض قيمة الأجور وتفسد ظروف عيش الطبقة العاملة مادياً.

ثمة حالة أخرى يجب أن تُلاحَظ في إمكانية زيادة مقدار العائد الصافي في بلد ما، وحتى عائده الإجمالي، مع نقصان في الطلب على العمل، وذلك يحدث،

عندما يحل عمل الأحصنة محل عمل الإنسان. إذا استخدمت مئة رجل في مزرعتي، وإذا وجدت أن الغذاء الممنوح لخمسين من هؤلاء الناس، يمكن أن يُحوَّل إلى رعاية الأحصنة، وقدمت لي عائداً أكبر من المنتج الخام، بعد تخصيص الفائدة لرأس المال الذي يمتصه شراء الأحصنة، سيكون مفيداً بالنسبة لي أن أستبدل الأحصنة بالناس، وأنا يجب أن أفعل هكذا؛ لكن ذلك لن يكون في مصلحة الناس، ولو لم يكن الدخل الذي حصلت عليه كبيراً إلى درجة يمكّنني من استخدام الناس بالإضافة إلى الأحصنة، فالأمر جليّ أن هؤلاء الناس سيغدون زائدين عن الحاجة، وظروف عيش العمال سيتدهور على المستوى العام. والأمر جلي أنه لم يكن بإمكانه، تحت أية ظروف، أن يُستخدَم في الزراعة؛ لكن إذا ازداد إنتاج الأرض بحلول عمل الأحصنة محل عمل الناس، فقد يُستخدَم في الصناعات، أو كخادم بسيط.

إن وجهات النظر التي قدمتها لن تقود، كما آمل، إلى الاستنتاج أنه ينبغي ألا يُشجَّع استخدام الآلة. لتوضيح المبدأ، الذي كنت أفترضه، هو أن تحسين الآلة اكتُشِف فجأة، واستخدم على نحو مفرط، لكن الحقيقة هي، أن هذه الاكتشافات هي تدريجية، والأرجح أنها تعمل على تحديد توظيف رأس المال الذي هو مدّخر ومتراكم، أكثر من تحويل رأس المال من شغله الفعلي.

مع كل زيادة في رأس المال والسكان، سيرتفع سعر الغذاء بشكل عام، على حساب كونه أكثر صعوبة في الإنتاج. ونتيجة ارتفاع سعر الغذاء سيكون هناك ارتفاع للأجور، وكل ارتفاع في الأجور سيكون له ميل إلى تحديد رأس المال المدخر في معدل أكبر من السابق للتوظيفات في الآلة. الآلة والعمل في تنافس مستمر، والأولى (الآلة) يمكن ألا تستخدم على الأغلب حتى ترتفع أجور العمل.

في أمريكا وبلدان أخرى، حيث غذاء الإنسان متوفر بسهولة، لا يوجد تقريباً إغراء كبير كهذا لاستخدام الآلة كما في إنكلترا، حيث الغذاء غالٍ، ويكلف إنتاجه عملاً كثيراً. والسبب نفسه الذي يرفع أجور العمل، لا يرفع قيمة

الآلة، و، بالتالي، مع كل زيادة في رأس المال، توظف نسبة أكبر منه في الآلة. الطلب على العمل سيزداد مع كل زيادة في رأس المال، لكن ليس بنسبة ازدياده؛ والنسبة بالضرورة هي نسبة منخفضة.[1]

لقد لاحظت قبل، أيضاً، أن الزيادة في الدخول الصافية، مقدَّرة بالسلع، التي هي دائماً نتيجة الآلة المحسنة، ستقود إلى مدخرات وتراكمات جديدة. وهذه المدخرات، يجب أن نتذكر هي سنوية ويجب أن تخلق مالاً سريعاً، أكثر كثيراً من العائد الإجمالي، الذي فُقِد في الأصل بسبب اكتشاف الآلة، عندما سيكون الطلب على العمل كبيراً كالسابق، ووضع الناس سيتحسن أكثر بازدياد المدخرات التي سيتمكّن العائد الصافي الزائد من بنائها.

لا يمكن أن يكون عدم تشجيع تشغيل الآلة آمناً في دولة ما، لأنه إذا لم يُسمَح لرأس المال بأن يحصل على العائد الصافي الأكبر الذي يقدمه استخدام الآلة هنا، فإنه سينتقل إلى الخارج، ولا بد أن هذا سيكون أكثر إحباطاً جدياً

---

[1] "يعتمد الطلب على العمل على زيادة رأس المال المتحرك وليس على الرأس مال الثابت. إذا كان ذلك صحيحاً أن المعدل بين هذين الصنفين من رأس المال هو نفسه في كل الأزمنة وكل البلدان، إذن، في الحقيقة، يتبع ذلك أن عدد العمال المستخدمين هو متناسب مع ثروة الدولة. لكن موقفاً كهذا لا يملك مظهر الاحتمالية. بقدر ما تتطور الفنون وتمتد الحضارة، يحمل رأس المال الثابت نسبة أكبر وأكبر من رأس المال المتحرك. إن مقدار رأس المال الثابت نسبة المستخدم في إنتاج قطعة من الموسلين البريطاني هي على الأقل مئة، ربما أكبر ألف مرة من ذلك المستخدم في إنتاج قطعة مماثلة من الموسلين الهندي. ونسبة رأس المال المتحرك المستخدم هي مئة أو ألف مرة أقل. من السهل إدراك أنه، في ظروف معينة، كل المدخرات السنوية للناس الدؤوبين يمكن أن تضاف إلى رأس المال الثابت، في الحالة التي لن تمتلك أي تأثير في زيادة الطلب على العمل."

بارتون، "حول ظرف الطبقة العاملة في المجتمع." ص. 16.

ليس سهلاً، كما أظن، أن ندرك أنه تحت أي ظرف، زيادة في رأس المال يجب أن تتبع بزيادة في الطلب على العمل؛ معظم ما يمكن أن يقال هو، إن الطلب سيكون في معدل متناقص. السيد بارتون، في المطبوعة أعلاه، كما أظن، قد أخذ وجهة نظر صحيحة لبعض تأثيرات زيادة مقدار رأس المال الثابت على ظرف الطبقات العاملة. تحتوي مقالته على الكثير من المعلومات القيّمة.

للطلب على العمل من الاستخدام المفرط للآلة، لأنه، على الرغم من توظيف رأس مال ما في هذا البلد، يجب أن يخلق طلباً على بعض العمل، فالآلة لا يمكنها أن تعمل من دون مساعدة العمال، ولا يمكن أن تُصنَع إلا بمشاركة عملهم. وباستثمار جزء من رأس المال في الآلة المحسنة، سيكون هناك نقص متدرج في الطلب على العمل؛ وبتصديرها إلى بلد آخر، سينعدم الطلب تماماً.

إن أسعار السلع، أيضاً، تُنظَّم بكلفة إنتاجها. فتنخفض كلفة إنتاج السلع باستخدام الآلة المحسنة، وبالتالي، يمكنك أن تبيعها في الأسواق الخارجية بسعر أرخص. لكن، إذا رفضتَ استخدام الآلة، في حين أن البلدان الأخرى كلها تشجعها، فإنك ستضطر إلى تصدير نقودك في التبادل مقابل السلع الأجنبية، حتى تخفض الأسعار الطبيعية لسلعك إلى مستوى أسعار البلدان الأخرى. وفي القيام بمبادلاتك مع تلك البلدان، يمكن أن تعطي سلعة تكلف يومي عمل، هنا، مقابل سلعة تكلف يوم عمل في الخارج، وهذا التبادل غير المفيد سيكون نتيجة فعلك أنت بالذات، بسبب السلعة التي تصدرها، والتي تكلفك يومي عمل، كانت ستكلفك يوماً واحداً فقط، لو لم ترفض استخدام الآلة، وهذه من الخدمات التي خصصها جيرانك لأنفسهم بحكمة كبيرة.

# الفصل الثاني والثلاثون
# رأي السيد مالتوس في الريع

على الرغم من أن طبيعة الريع في الصفحات السابقة من هذا العمل قد عولجت ببعض الإطالة؛ ومع ذلك أجد نفسي ملزماً بالإشارة إلى بعض الآراء في هذا الموضوع، التي تبدو لي خاطئة، والتي هي أكثر أهمية، كما توجد في كتابات أحدهم، الذي تدين له بعض الفروع في العلوم الاقتصادية كثيراً من بين كل الناس في الوقت الحاضر. أنا سعيد في هذه المناسبة السانحة للتعبير عن إعجابي بـ **نظرية** السيد مالتوس **في السكان**. إن هجمات معارضي هذا العمل العظيم لم تخدم إلا أنها تثبت قوته، وأنا مقتنع بأن شهرة عمل السيد مالتوس الحقة سوف تنتشر مع تطور ذلك العلم، الذي عمله مفخرة بارزة فيه. والسيد مالتوس، أيضاً، أوضح على نحو مقنع مبادئ الريع، وأظهر أنه يرتفع أو ينخفض بما يتناسب مع المزايا النسبية المتعلقة بخصوبة الأراضي الزراعية المختلفة أو موقعها، ولذلك سلط الضوء على أفكار صعبة كثيرة مرتبطة بموضوع الريع، كانت في السابق إما غير معروفة، أو غير مفهومة بشكل صحيح؛ ومع ذلك يبدو لي أنه وقع ببعض الأخطاء، التي يجعلها نفوذه أكثر ضرورة، في حين أن صدقه المميز يجعل إغفالها أقل إزعاجاً لأن يُلاحَظ. يكمن أحد تلك الأخطاء في افتراضه أن الريع هو ربح واضح وخلق جديد للثروات.

أنا لا أوافق على كل آراء السيد بوكنان المتعلقة بالريع؛ لكنني مع هذه الآراء المعبَّر عنها في المقطع التالي، الذي يقتبسه السيد مالتوس من عمله، أوافقه بالكامل؛ و، لذلك يجب أن أخالف تعليق السيد مالتوس عليها.

"في هذا المشهد لا يمكن للريع أن يشكل إضافة عامة إلى مخزون الجماعة، كما الفائض الصرف في المسألة المثارة لا شيء أكثر من عائد منقول من طيقة إلى أخرى؛ ومن، الظرف المجرد لأيديه المتغيرة نتيجة لذلك، واضح أنه لا يمكن أن ينشأ مال، مما يجب أن تدفعه ضريبة. العائد الذي يُدفَع لمنتَج الأرض، موجود في أيدي هؤلاء الذين يشترون ذلك المنتج؛ و، إذا كان سعر المادة أقل، فسوف يبقى في أيديهم، حيث سيكون متاحاً للضريبة كما عندما يكون سعره أعلى، إنه يُنقَل إلى مالك الأرض."

بعد ملاحظات مختلفة عن الفرق بين المُنتَج الخام والسلع المصنوعة، يسأل مالتوس، "إذن هل ذلك ممكن، مع السيد سيسموندي، أن نعتبر الريع هو المنتج الوحيد للعمل، الذي يمتلك قيمة اسمية خالصة، والنتيجة المجردة لتلك الزيادة في السعر التي يحصل عليها البائع في سياق امتياز خاص؛ أو، مع السيد بوكنان، باعتبار أنه ليس إضافة إلى الثروة الوطنية، بل مجرد نقل للقيمة وغير مفيد إلا لأصحاب الأرض وضار على نحو متفاوت للمستهلكين؟"[1]

لقد عبرت عن رأيي في هذا الموضوع في معالجة الريع، وليس لدي الآن إلا شيء واحد لأضيفه، هو أن الريع خلق للقيمة، كما أفهم تلك الكلمة، لكنه ليس خلقاً للثروة. إذا كان سعر الذرة من صعوبة إنتاج أي جزء منها، سيرتفع من 4 جنيهات إلى 5 جنيهات للربعة، فإن قيمة مليون ربعة ستكون 5.000.000 جنيه بدلاً من 4.000.000 جنيه، وبما أن هذه الذرة ستقايَض ليس من أجل مالٍ أكثر، بل مقابل كل السلع الأخرى، فإن المالكين سيمتلكون مقداراً من القيمة أكبر، ولما لا أحد آخر، بالنتيجة، سيمتلك أقل، فالمجتمع كله سيمتلك قيمة أكبر، وفي هذا المعنى، فإن الريع هو خلق للقيمة. لكن هذه القيمة هي اسمية حتى تلك اللحظة، أي لا تضيف شيئاً إلى الثروة، أي هي لنقل،

---

[1] بحث في طبيعة وتطور الريع. ص. 15.

حاجات المجتمع الأساسية ووسائل راحته ومسراته. يجب أن نمتلك بدقة الكمية نفسها، ولا سلع أكثر والمليون ربعة نفسها من الذرة كما في السابق، لكن تأثيره في أنه قدِّر بـ 5 جنيه للربعة بدلاً من 4 جنيهات سيكون لنقل جزء من قيمة الذرة والسلع من مالكيها السابقين إلى أصحاب الأرض. الريع إذن خلق للقيمة، لكن ليس خلقاً للثروة؛ هو لا يضيف شيئاً إلى موارد بلد ما، هو لا يدع البلد يحتفظ بأساطيل وجيوش؛ لأن البلد سيكون لديه مال في المتناول إذا كانت أرضه من نوعية أفضل، ويتمكن من استخدام رأس المال نفسه من دون توليد ريع.

إذن يجب الاعتراف بأن رأيي السيد سيسموندي والسيد بوكنان متماثلان جوهرياً، كانا مصيبين، عندما اعتبرا الريع قيمة اسمية خالصة، وأنها لا تشكل إضافة إلى الثروة الوطنية، بل ببساطة نقلاً للقيمة، وليست مفيدة إلا لأصحاب الأراضي ومؤذية للمستهلك على نحو متفاوت.

يلاحظ السيد مالتوس في جزء آخر من "بحثه أن السبب المباشر للريع هو بوضوح ارتفاع السعر فوق كلفة الإنتاج الذي يباع به المنتَج الخام في السوق؛" ويقول في مكان آخر، " يمكن القول إن أسباب السعر العالي للمنتج الخام هي ثلاثة:

**الأول**، وبشكل أساسي، هو جودة الأرض، التي يمكن أن تسوَّى لتعطي جزءاً أكبر من المواد الضرورية للحياة مما هو مطلوب للحفاظ على الأشخاص العاملين في الأرض.

**الثاني**، تتناسب تلك الجودة الخصوصية لضرورات الحياة، لأنها قادرة على خلق طلبها، أو زيادة عدد أصحاب الطلب، مع كمية الضرورات المنتجة.

"**والثالث**، القلة النسبية لمعظم الأرض الخصبة." في الحديث عن السعر العالي للذرة، لا يعني السيد مالتوس بشكل واضح السعر بالربعة per quarter أو البشل per bushel، بل الأحرى تجاوز السعر بالنسبة لكل المنتج الذي سيباع، فوق

كلفة إنتاجه، الذي يشمل دائماً ما يتعلق بـ "كلفة إنتاجه،" الأرباح والأجور. إن مئة وخمسين ربعة من الذرة بسعر 3.10 جنيه للربعة، ستجني ريعاً أكبر لصاحب الأرض من 100 ربعة بسعر 4 جنيهات للربعة، شريطة أن تكون كلفة الإنتاج هي نفسها في الحالتين.

السعر العالي، إذا استخدم التعبير في هذا المعنى، لا يمكن عندئذٍ أن يُدعى أنه سبب للريع؛ لا يمكن القول "إن السبب المباشر للريع هو بوضوح تجاوز سعر أعلى من كلفة الإنتاج، الذي يباع به المنتج الخام في السوق،" لأن ذلك التجاوز هو نفسه الريع. فالريع، الذي يعرفه السيد مالتوس بأنه "ذلك الجزء من القيمة الذي يبقى لمالك الأرض من المنتج كله، بعد جميع النفقات التي دفعت على رعايته من أي نوع، بما في ذلك أرباح رأس المال المستخدم، مقدراً بالمعدل العادي والنظامي لأرباح الأسهم الزراعية في الوقت الراهن." والآن مهما كان مبلغ هذا التجاوز الذي يمكن أن يباع، فهو مال الريع؛ إنه ما يعنيه السيد مالتوس بـ "تجاوز السعر الأعلى من كلفة الإنتاج الذي يباع به المنتج الخام في السوق؛" و، لذلك، في أي بحث عن الأسباب التي يمكن أن ترفع سعر المنتج الخام، مقارنة مع كلفة الإنتاج، نبحث عن الأسباب التي يمكن أن ترفع الريع.

يقدم السيد مالتوس، في الإشارة إلى السبب الأول، الذي حدده لرفع الريع، أي، تلك النوعية من الأرض التي يمكن أن تسوَّى لتعطي جزءاً من الضروريات للحياة أكبر مما هو مطلوب للحفاظ على الأشخاص العاملين في الأرض،" الملاحظات التالية: "نحن لا نزال نريد معرفة السبب الذي يجعل الاستهلاك والعرض السعر يتجاوز كلفة الإنتاج كثيراً، والسبب الرئيس هو بوضوح خصوبة الأرض في إنتاج ضرورات الحياة. خَفِّض هذه الوفرة، خفض هذه الخصوبة في التربة، وسينخفض التجاوز، خفضه أكثر، وسيتلاشى التجاوز." صحيح، تجاوز الضرورات سوف ينخفض ويتلاشى، لكن ذلك ليس هو السؤال. السؤال هو، ما إذا كان ارتفاع ثمنها فوق كلفة إنتاجها سينخفض ويتلاشى، لأن ريع ذلك المال

يعتمد على هذا. هل يُبَرِّر للسيد مالتوس استنتاجه، أنه بسبب تجاوز الكمية سينخفض ويتلاشى، وبالتالي "سبب السعر المرتفع للحاجات الضرورية في الحياة فوق كلفة الإنتاج يجب أن يوجد في وفرتها أكثر مما في قلتها؛ وليس فقط مختلفاً بشكل أساسي عن السعر العالي الذي تسببه الاحتكارات الزائفة، بل من السعر العالي لتلك المنتجات الخصوصية للأرض، غير المرتبطة بالغذاء، التي يمكن أن تدعى احتكارات طبيعية وضرورية؟"

ألا توجد ظروف يمكن أن تنخفض فيها خصوبة الأرض ووفرة المنتج، من دون التسبب في تخفيض الزيادة المفرطة في سعرها فوق كلفة إنتاجها، أي أن تقول، ريع منخفض؟ إذا كانت توجد، فإن افتراض السيد مالتوس عام جداً؛ حيث يبدو لي أنه يقدمه كمبدأ عام، صحيح في كل الظروف، سيزداد ذلك الريع بالخصوبة الزائدة للأرض وسينخفض بسبب انخفاض خصوبتها.

سيكون السيد مالتوس بلا شك على صواب، إذا، مزرعة من المزارع، بما يتناسب مع الأرض التي أنتجت محصولاً وفيراً، دفعت إلى صاحب الأرض من المنتج الكلي حصة أكبر؛ لكن العكس هو الواقع، عندما لا توجد أرض محروثة إلا الخصبة، فإن صاحب الأرض يحصل على الحصة الأصغر من المنتج الكلي، والقيمة الأصغر، وفقط عندما تُطلَب الأرض غير الخصبة لتوفير الغذاء للسكان، تزداد حصة صاحب الأرض من المنتج الكلي، والقيمة التي يحصلها، تدريجياً.

لنفترض أن الطلب هو لمليون ربعة ذرة، وأنها هي منتج الأرض في الزراعة عملياً. والآن لنفترض أن خصوبة الأراضي ستنخفض، وأن الأراضي نفسها لن تغل إلا 900.000 ربعة. إن كون الطلب هو مليون ربعة، فإن سعر الذرة سيرتفع، واللجوء سيكون بالضرورة إلى الأرض غير الخصبة أسرع من اللجوء إلى الأرض الأكثر خصوبة مما لو كانت مستمرة بإنتاج مليون ربعة. لكن هذه هي ضرورة

جلب الأرض غير الخصبة إلى الحراثة التي هي سبب رفع الريع، وسترفعه، على الرغم من نقص كمية الذرة التي يستلمها صاحب الأرض. فالريع، يجب أن نتذكر، لا يتناسب مع الخصوبة المطلقة للأرض المزروعة، بل مع خصوبتها النسبية. مهما يكن السبب الذي يمكن أن يدفع رأس المال إلى الأرض غير الخصبة، يجب أن يرفع الريع على الأرض الأكثر خصباً، وسبب أن يكون الريع، كما بيّن السيد مالتوس في فرضيته الثالثة، "الندرة النسبية لمعظم الأراضي الخصبة." سيرتفع سعر الذرة بشكل طبيعي بسبب صعوبة إنتاج الأجزاء الأخيرة منها، وقيمة الكمية الإجمالية المنتجة على مزرعة خاصة ما سوف تزداد، على الرغم من أن كميتها قد تقلصت؛ لكن بما أن كلفة الإنتاج لن تزداد على الأرض الأكثر خصوبة، مثل الأجور والأرباح إذا أخذا معاً فستستمر دائماً بالقيمة نفسها،[1] وهذا دليل على أن تجاوز السعر كلفة الإنتاج، أو، في كلمات أخرى، سيرتفع الريع بسبب الخصوبة المنخفضة للأرض ما لم تُواجَه بانخفاض شديد في رأس المال وعدد السكان والطلب. ولا يبدو عندئذٍ أن فرضية مالتوس صحيحة: ليس زيادة خصوبة الأرض أو عدم خصوبتها هي بالضرورة سبب ارتفاع الريع أو انخفاضه؛ لكن خصوبتها الزائدة تجعلها قادرة في مستقبل ما على دفع ريع زائد. لا يمكن للأرض القليلة الخصوبة أن تجلب أي ريع، أما الأرض المتوسطة الخصوبة فقد تأتي ببعض الريع، والأرض الخصبة جداً تقدم ريعاً عالياً؛ لكن أن تكون قادرة على جلب ريع عالٍ شيء، وأن تدفعه فعلاً شيء آخر. قد يكون الريع أقل في بلد حيث تكون الأراضي شديدة الخصوبة منها في بلد يجني

---

[1] راجع الصفحة 134، حيث حاولت أن أبين أنه، مهما كانت السهولة أو الصعوبة في إنتاج الذرة؛ سيكون للأجور والأرباح معاً القيمة نفسها. عندما ترتفع الأجور، هي دائماً على حساب الأرباح، وعندما تنخفض ترتفع الأرباح دائماً.

عائداً معتدلاً، لأنه يتناسب مع الخصوبة النسبية أكثر منه مع الخصوبة المطلقة ـ مع قيمة المنتج، وليس مع زيادته عن الحاجة.[1]

يفترض السيد مالتوس أن الريع على الأرض التي تجني تلك المنتجات الخاصة من الأرض التي يمكن أن تدعى احتكارات طبيعية وضرورية، منظمة بمبدأ مختلف جوهرياً عن تلك التي تنظم ريع الأرض التي تنتج أساسيات الحياة. هو يظن أن ندرة السلعة المنتجة في الأولى هي سبب الريع المرتفع، لكن الوفرة في الثانية هي التي تنتج التأثير نفسه.

هذه الميزة لا تبدو لي مؤسسة بطريقة جيدة، لأنك بالتأكيد سترفع ريع الأرض التي تنتج خموراً نادرة، مثل ريع أرض الذرة، بزيادة وفرة إنتاجها، إذا، في الوقت نفسه، الطلب على زيادة هذه السلعة، ومن دون زيادة مماثلة في الطلب، إمداد وافر للذرة سيخفض ريع أرض الذرة بدلاً من رفعه. ومهما كانت طبيعة الأرض، فالريع العالي يجب أن يعتمد على السعر العالي للمنتج، لكن، إذا أخذنا السعر العالي بالحسبان، فإن الريع يجب يكون مرتفعاً بما يتناسب مع الوفرة وليس الندرة.

نحن لسنا بحاجة إلى الإنتاج بشكل دائم لأي كمية أكبر لسلعة ما من تلك المطلوبة. وإذا أنتجت كمية أكبر بالمصادفة، فإنها ستنخفض إلى ما دون سعرها الطبيعي، وبالتالي لن تدفع كلفة إنتاجها، التي تشمل الأرباح العادية والنظامية

---

[1] لاحظ السيد مالتوس في مطبوعة متأخرة، أنني أخطأت فهمه في هذا المقطع، بما أنه لم يقصد قول، إن الريع مباشرة وبالضرورة يرتفع وينخفض بزيادة ونقصان خصوبة الأرض. إذا كان الأمر كذلك، أنا بالتأكيد أخطأت فهمه. كلمات السيد مالتوس هي: "قلّص هذه الوفرة، قلص خصوبة التربة وزيادة (الريع) سوف تنخفض، قلص ذلك أكثر، والريع سيتلاشى." السيد مالتوس لم يطرح مقترحه بطريقة شرطية، بل بالمطلق. أنا أصر ضد ما فهمته منه أنه يتضمن، أن نقصان خصوبة التربة تتعارض مع زيادة الريع.

لرأس المال: وهكذا سيُدَقّق الإمداد إلى أن يتوافق مع الطلب، ويُرفَع سعر السوق إلى السعر الطبيعي.

يبدو لي أن السيد مالتوس ميال كثيراً إلى التفكير بأن عدد السكان لا يزداد إلا باحتياطي مؤن الغذاء السابق ـ ذلك أن الغذاء هو الذي يخلق طلبه الخاص، " ـ أي أولاً تقديم الغذاء يشجع الزواج، بدلاً من النظر في أن الزيادة العامة للسكان تتأثر بزيادة رأس المال، الطلب التالي للعمل، وارتفاع الأجور، وأن إنتاج الغذاء ليس إلا نتاج الطلب.

إنه بإعطاء العامل مالاً أكثر، أو أية سلعة أخرى تُدفَع بها الأجور، ولم تنخفض قيمتها، يتحسن وضعه. ستكون زيادة السكان وزيادة الغذاء هي النتيجة، لكن ليست النتيجة الضرورية للأجور العالية. إن الظرف المحسَّن في أعقاب القيمة الزائدة التي تُدفَع له، لا توجب عليه بالضرورة أن يتزوج ويأخذ على عاتقه العناية بعائلة، في كل الاحتمالات سوف يستخدم جزءاً من أجوره الزائدة في تزويد نفسه بالغذاء والضروريات بوفرة ـ لكن بالمتبقي يمكن أن يمتّع نفسه، فيشتري أية سلع قد تسهم في مباهجه ـ كراسي، طاولات، أدوات، أو ملابس أفضل، وسكر وتبغ. إذن لا ينتج عن الأجور المرتفعة نتيجة أخرى غير زيادة الطلب على بعض تلك السلع، وما دام تنافس العمال لن يزداد مادياً، فستستمر الأجور عالية دائماً. لكن على الرغم من أن هذا قد يكون نتيجة للأجور العالية، بالإضافة إلى المسرات الكثيرة جداً في المجتمع المحلي، فإن الثابت في الممارسة هو أن أية زيادة في السكان تتبع ظروفاً محسنة للعامل، وذلك ليس إلا لأنها كذلك، أي، بالاستثناء السخيف أشرت إليه سابقاً، بروز طلب جديد وزائد أجل الغذاء. إذن هذا الطلب هو نتيجة الزيادة في رأس المال والسكان، وليس السبب لأنه بسبب نفقات الناس فقط يأخذ هذا الاتجاه، أن سعر السوق للأساسيات يتجاوز السعر الطبيعي، وأن تلك الكمية المطلوبة من الغذاء تُنتَج؛ ولأن عدد الناس يزداد تنخفض الأجور ثانية.

ما الدافع الذي يجعل مزارع ذرة ينتج مزيداً من الذرة غير ما هو مطلوب فعلاً، وعندما تكون النتيجة انخفاض سعرها في السوق إلى ما دون سعرها الطبيعي، وبالتالي حرمانه جزءاً من أرباحه، بانخفاضها إلى ما دون المعدل العام؟ يقول السيد مالتوس، "إذا ضروريات الحياة، وهي المنتجات الأكثر أهمية في الأرض، لم تعد تنتج زيادة في الطلب بما يتناسب مع زيادة كميتها، فستسبب هذه الزيادة في الكمية انخفاضاً في قيمتها التبادلية.[1] مهما تكن الوفرة المنتجة في البلد، فقد يبقى سكانه مستقرين، وهذه الوفرة من دون طلب متناسب، وبسعر ذرة مرتفع للعمل، الذي من الطبيعي أن يحدث في ظل هذه الظروف، يمكن أن ينخفض سعر المنتج الخام مثل سعر المنتجات الصناعية إلى سعر الكلفة."

قد ينخفض سعر المنتج الخام إلى كلفة الإنتاج. أليس هو دائماً أعلى من هذا السعر أو أدنى منه لهذه الفترة أو تلك؟ أليس السيد مالتوس نفسه، أعلن أنه لن يكون كذلك؟ يقول: "آمل أن تعذروني لأتوقف قليلاً وأقدم للقارئ، بأشكال مختلفة، المبدأ، أن الذرة، بالإشارة إلى الكمية المنتجة فعلاً، تباع بسعرها الضروري، مثل المنتجات الصناعية، لأنني أعتبر ذلك حقيقة ذات أهمية بالغة، تجاهلها الاقتصاديون، وآدم سميث، وكل هؤلاء الكتاب الذين أوضحوا أن المنتج الخام يباع دائماً بسعر احتكاري"

"كل بلد كبير يمكن أن يعتبر هكذا أنه يمتلك مستوىً ما من الآلات لإنتاج الذرة والمواد الخام، التي لا تشمل في هذا المستوى كل الأنواع المختلفة للأراضي القاحلة، التي تمتلك كل منطقة وفرة منها بشكل عام، بل الآلة السيئة التي يمكن أن نقول إنها تستخدم عندما تبذل جهود إضافية لإنتاج المزيد

[1] هل تحدث السيد مالتوس عن الكمية الزائدة؟ من يجب أن ينتج؟ من يمكنه أن يكون لديه أي دافع لإنتاج ذلك، قبل أن يوجد أي طلب على كمية إضافية؟

والمزيد في الأرض الخصبة. بينما يستمر سعر المنتج الخام في الارتفاع، تُستدعَى هذه الآلات الضئيلة الشأن للعمل بالتعاقب، وفيما يستمر سعر المنتج الخام بالانخفاض يتم التخلص منها بالتدريج. يخدم الإيضاح المستخدم هنا في إظهار الحاجة إلى سعر فعلي للذرة بالنسبة للمنتج الفعلي، والنتيجة المختلفة التي تنتج تخفيضاً كبيراً في سعر أي صناعة خاصة، وتخفيضاً كبيراً في سعر أي منتج خام."[1]

كيف تتوافق هذه المقاطع مع تلك التي تؤكد، أنه إذا لم تمتلك ضرورات الحياة خاصية خلق زيادة في الطلب يتناسب مع كميتها الزائدة، فإن الكمية المنتجة الزائدة، عندئذٍ، ستخفض سعر المنتج الخام إلى كلفة الإنتاج فقط؟ إذا لم ينخفض سعر الذرة إلى أدنى من السعر الطبيعي، فإنه لن يتوفر أكثر مما يحتاج السكان إليه في استهلاكهم؛ لا يمكن أن يخزن بعضهم لاستهلاك آخر؛ ولا يمكن عندئذٍ بسبب رخصه ووفرته أن يكون حافزاً للسكان. وبالمثل بما أنه يمكن للذرة أن تُنتَج بسعر رخيص، سيمتلك العمال بالأجور الزائدة قوة أكبر للحفاظ على عائلاتهم. في أمريكا، يزداد عدد السكان بسرعة، لأن الغذاء

[1] ..."في كل البلدان المتقدمة معدل سعر الذرة ليس أعلى مما هو ضروري لمواصلة معدل زيادة الإنتاج." الملاحظات، ص. 21.

"في استخدام راس مال جديد في الأرض لتزويد حاجات عدد السكان الزائد، سواء كان هذا الرأس مال الجديد يستخدم في جلب أرض أكثر للفلاحة أو لتحسين الأرض الموجودة في المزارعة، السؤال الأساسي يعتمد دائماً على العائدات المتوقعة لهذا الرأس مال، ولا جزء من الأرباح الإجمالية يمكن أن يُقلّص، من دون تقليص الدافع إلى هذه الطريقة لاستخدامه. كل نقصان في السعر، لا يتوازن تماماً ومباشرة بانخفاض متناسب في كل النفقات الضرورية لمزرعة ما، كل ضريبة على الأرض، وكل ضريبة على مخزون المزرعة، وكل ضريبة على الحاجات الضرورية للمزارعين سوف تغدو في الحساب؛ وإذا، بعد كل هذه النتائج التي يعترف بها، سعر المنتج لن يدع مكافأة عادلة للرأس مال المستخدم، وفقاً لمعدل الأرباح العام، والريع في الأقل مماثل لريع الأرض في حالتها الأولى، لن يستطيع أي دافع أن يبقى للعمل على التحسين المتوقع." الملاحظات، ص. 22.

يمكن أن يُنتَج بسعر زهيد، وليس لأن الإمداد الوفير كان متوفراً في السابق. أما عدد السكان في أوروبا فإنه يزداد ببطء نسبياً، لأن الغذاء لا يمكن أن ينتج بقيمة زهيدة. وفي سياق الأشياء العادية والنظامية، فإن الطلب على كل السلع يسبق عرضها. بالقول، إن الذرة، مثل المنتجات الصناعية، ستنخفض إلى سعر إنتاجها، إذا لم تستطع أن تزيد طالبيها، لا يمكن للسيد مالتوس أن يعني أن الريع كله سيتبدد؛ لأنه هو نفسه لاحظ بحق، إذا تخلى صاحب الأرض عن الريع كله، فإن سعر الذرة لن ينخفض، كون الريع هو نتيجة السعر العالي وليس سبباً له، ودائماً هناك نوعية واحدة من الأرض في الحراثة لا تعطي ريعاً أياً كان، الذرة التي لا تعوض إلا الأجور والأرباح بثمنها.

في المقطع التالي، قدم السيد مالتوس، عرضاً بارعاً لأسباب الارتفاع في سعر المنتج الخام في البلدان الغنية والمتقدمة، في كل كلمة وقعت عليها؛ لكنه يبدو لي مختلفاً مع بعض الأجزاء التي دافع عنها في مقالته عن الريع. "لست متردداً بالقول، إنه، في معزل عن الحالات الطارئة في العملة في البلد وظروف أخرى مؤقتة وعرضية، فإن سبب السعر النقدي العالي النسبي للذرة هو ارتفاع سعرها الحقيقي النسبي، أو الكمية الأكبر من رأس المال والعمل اللذين يجب أن يستخدما لإنتاجها، توجد أسباب ارتفاع سعر الذرة وارتفاعه باستمرار في البلدان التي كانت غنية ولا تزال تتقدم في الازدهار وعدد السكان في الحاجة إلى اللجوء المستمر إلى الأراضي القاحلة والآلات التي تتطلب نفقات أكثر للعمل فيها، والتي بالنتيجة تسبب كل إضافة جديدة للمنتج الخام في البلد الذي يشتريها بكلفة أعلى؛ باختصار، توجد تلك الأسباب في الحقيقة الهامة، إن الذرة في بلد متقدم، تباع بسعر ضروري لإنتاج التموين الفعلي، وأنه، بقدر ما يغدو هذا التموين أكثر صعوبة، يرتفع السعر بشكل متناسب."

السعر الحقيقي لسلعة ما مبين هنا بشكل صحيح حيث يعتمد على الكمية الأكبر أو الأقل من العمل ورأس المال (أي، العمل الزائد) الذي يجب أن يُستخدَم

لإنتاجها. والسعر الحقيقي، كما قال بعضهم، لا يعتمد على القيمة النسبية للذرة، أو العمل، أو أية سلعة أخرى تؤخذ بشكل منفرد أو السلع بشكل جمعي؛ لكن، كما يقول السيد مالتوس بحق، "على الكمية الأكبر أو الأقل لرأس المال والعمل اللذين يجب أن يستخدما لإنتاجها."

بين أسباب ارتفاع الريع، يشير السيد مالتوس، "هذه الزيادة في عدد السكان بينما تنخفض أجور العمل." لكن إذا ازدادت أرباح الأسهم في الوقت الذي تنخفض فيه أجور العمل، وأنهما معاً ستكون لهما القيمة نفسها،[1] لا يمكن لانخفاض الأجور أن يرفع الريع، لأن ذلك لن يخفض النسبة، ولا قيمة جزء الإنتاج الذي سيخصص للمزارع والعامل معاً؛ و، لذلك، لن يترك نسبة أكبر، ولا قيمة أكبر لمالك الأرض. وفي المعدل، بقدر ما تكون النسبة المخصصة للأجور أقل، سيُخصَّص معدل أكبر للأرباح، والعكس صحيح. هذا التقسيم سيسوِّيه المزارع وعماله، من دون أي تدخل من مالك الأرض، و، في الحقيقة، إنها المسألة التي لا يمكن أن يكون له مصلحة فيها، إلا إذا كان يفضل فريقاً على آخر، ولتراكمات جديدة، ولطلب زائد على الأرض. أما إذا انخفضت الأجور، فستزداد الأرباح وليس الريع. وإذا ارتفعت الأجور، فستنخفض الأرباح وليس الريع. إن ارتفاع الريع والأجور وانخفاض الأرباح، هي عموماً نتائج حتمية للسبب نفسه ـــ الطلب المتزايد على الغذاء، والكمية المتزايدة للعمل المطلوب لإنتاجه، وبالتالي سعره العالي. إذا كان على مالك الأرض أن يتخلى عن ريعه كله، فلن يستفيد العمال من ذلك شيئاً، وإذا كان ممكناً للعمال أن يتخلوا عن أجورهم كلها، فلن يحصل مالك الأرض من ظرف كهذا شيئاً، لكن في الحالتين فإن المزارع سيتلقى ويحتفظ بكل ما تخلى عنه هؤلاء. وكانت محاولتي لأبين في هذا الكتاب، أن تخفيض الأجور لن يكون له أي نتيجة أخرى

---

[1] راجع الصفحة 134.

غير زيادة الأرباح. وكل زيادة في الأرباح هو مفضل لتراكم رأس المال، والزيادة الإضافية لعدد السكان، وبالتالي، في كل الاحتمالات، سيؤدي في النهاية إلى زيادة الريع.

سبب آخر لارتفاع الريع، وفقاً للسيد مالتوس، هو، أن مثل هذه التحسينات الزراعية، و "أن مثل هذه الزيادة في الجهود، ستقلص عدد العمال الضروريين لإنتاج نتيجة محددة." على هذا المقطع لدي الاعتراض نفسه الذي طرحته ضد ذلك الذي يتحدث فيه عن الخصوبة الزائدة باعتبارها السبب المباشر لارتفاع الريع. فكل من التحسينات في الزراعة والخصوبة العالية تمنح الأرض قدرة على توليد في فترة ما في المستقبل ريعاً أعلى. لأنه بسعر الغذاء نفسه ستكون هناك كمية إضافية، لكن حتى يكون عدد السكان في التناسب نفسه، لن تكون الكمية الإضافية من الغذاء مطلوبة، و، لذلك، فإن الريوع ستنخفض ولن ترتفع. الكمية التي يمكن أن تستهلك عندئذٍ في ظل تلك الظروف، يمكن أن تنتج إما بأيدي أقل، أو بمساحة أقل من الأرض، وسعر المنتج الخام سينخفض، ورأس المال سينسحب من الأرض.[1] لا شيء يمكن أن يرفع الريع إلا الطلب على أرض جديدة من نوعية غير خصبة، أو سبب يصنع فرقاً في الخصوبة النسبية للأرض التي كانت تُزرَع في السابق.[2] التحسينات في الزراعة، وفي تقسيم العمل هي عامة

(1) راجع الصفحة 102، وغيرها

(2) ليس ضرورياً أن نعلن، في كل مناسبة، لكن يجب أن يكون مفهوماً، أن النتيجة نفسها ستتبع، طالما اعتبارات سعر المنتج الخام وارتفاع الريع، سواء استخدم رأس المال الإضافي بمقدار معين، على أرض جديدة، التي لم يدفع لها ريع، أو على أرض سبقت فلاحتها، إذا كان المنتج الذي تم الحصول عليه من كليهما هو بالضبط نفسه من حيث الكمية. راجع الصفحة 96.

السيد م. ساي، في ملاحظته على الترجمة الفرنسية لهذا العمل، حاول أن يبين أنه ليس هناك في أي زمن أرض في المزارعة لا تدفع ريعاً، ولأنه أقنع نفسه بهذه الفكرة، يستنتج أنه قلب كل الاستنتاجات التي تمخضت عن هذه النظرية. هو يستنتج، على سبيل المثال، أنني غير مصيب في القول إن الضرائب على الذرة، وعلى منتج خام آخر، برفع سعرهما، تقع على المستهلك، ولا تقع

==

لكل الأراضي؛ إنها تزيد الكمية المطلقة للمنتج الخام المحرز من كل أرض، لكنها قد لا تؤثر كثيراً في المعدلات النسبية التي كانت بينها في السابق.

عقب السيد مالتوس على الخطأ في برهان الدكتور سميث بشكل دقيق أن الذرة من طبيعة خاصة جداً، ذلك أن إنتاجها لا يمكن أن يشجَّع بالوسيلة نفسها التي يُشجَّع بها إنتاج السلع الأخرى كلها. ويلاحظ، "إنها من دون شك ميالة إلى نكران نفوذ السعر القوي للذرة على سعر العمل، في المتوسط بعدد كبير من السنين، لكن هذا النفوذ ليس من القوة ليمنع حركة رأس المال إلى الأرض ومنها، الذي هو النقطة الدقيقة في المسألة موضوع البحث، سيجعله جلياً كفاية، ببحث موجز عن الطريقة التي يدفع بها العمل، ويُجلَب إلى السوق وفي دراسة النتائج التي ستفضي إليها فرضية مقترح آدم سميث حتماً."[1]

ثم يتقدم السيد مالتوس ليبين، أن الطلب والسعر العالي سيشجعان إنتاج المنتج الخام بشكل فعال، مثلما سيشجع الطلب والسعر العالي إنتاج أية سلعة أخرى. في هذا الرأي سوف يُرى، مما قلته عن تأثيرات المنحة، أنني أوافق تماماً. لاحظت المقطع من "ملاحظات السيد مالتوس بشأن قوانين الذرة"، لغرض إيضاح في أي معنى مختلف مصطلح السعر الحقيقي يُستخدَم هنا، وفي كراس آخر له، بعنوان "أسس رأي ما" وغيره. في هذا المقطع يخبرنا السيد مالتوس، أن "الزيادة في السعر الحقيقي هي وحدها التي يمكنها أن تشجع زراعة الذرة،" وأنه، بالسعر

---

على الريع،. هو يصر على أن مثل هذه الضرائب يجب أن تقع على الريع. لكن قبل أن يستطيع السيد م. ساي تأسيس تصويبه لهذا الاستنتاج، عليه أيضاً أن يبين أنه لا يوجد أي رأس مال مستخدم على الأرض من دون دفع ريع (راجع بداية هذه الملاحظة والصفحتين 91 و 97 من هذا العمل)؛ الآن هذا هو لم يحاول أن يفعل. ولا في جزء من ملاحظاته هو ضحدها، أو حتى لاحظ تلك النظرية المهمة. في ملاحظته على الصفحة 182 من المجلد الثاني في الطبعة الفرنسية، لا يبدو أنه كان مدركاً أنها حتى طُوِّرت.

[1] الملاحظات على قوانين الذرة، ص. 4.

الحقيقي؛ يعني بجلاء الزيادة في قيمتها مقارنة مع كل الأشياء الأخرى؛ أو، في كلمات أخرى، الزيادة في سعرها في السوق على سعرها الطبيعي، أو كلفة إنتاجها. إذا بالسعر الحقيقي هذا ما عناه، على الرغم من أنني لا أعترف بملاءمة تسميتها هكذا، فإن رأي السيد مالتوس صحيح؛ إن ارتفاع سعر الذرة في السوق هو وحده الذي يشجع إنتاجها، لذلك يمكن أن نضع ذلك كمبدأ صحيح بشكل متسق، أن التشجيع الكبير الوحيد للإنتاج الزائد لسلعة ما هو أن تتخطى قيمتها في السوق قيمتها الطبيعية أو الضرورية.

لكن هذا ليس المعنى الذي ألحقه السيد مالتوس بمصطلح السعر الحقيقي. ففي مقالة عن الريع، يقول السيد مالتوس، "أنا أعني بالسعر الحقيقي المتزايد للذرة، الكمية الحقيقية للعمل ورأس المال، التي استخدمت لإنتاج الإضافات الأخيرة التي قدمت للإنتاج الوطني." وفي جزء آخر، يبين "سبب السعر الحقيقي العالي نسبياً للذرة هو الكمية الأكبر من رأس المال والعمل الذي يجب أن يستخدما لإنتاجها."[1] لنفترض أنه في المقطع السابق كان علينا أن نبدل هذا التعريف للسعر الحقيقي، ألن يجري عندئذٍ هكذا؟ ـ "واضح أن الزيادة في كمية العمل ورأس المال اللذين لا بد من استخدامهما لإنتاج الذرة، واللذين وحدهما يشجعان إنتاجها." هذا يعني أن نقول إنه لمن الواضح أن الزيادة في السعر الطبيعي أو الضروري للذرة، الذي يشجع إنتاجها ـ فرضية لا يمكن الدفاع عنها. فليس للسعر، الذي يمكن أن تنتج به الذرة، أي تأثير على الكمية المنتجة، بل للسعر الذي يمكن أن تباع به. إن التناسب مع درجة فرق سعرها

[1] يتوضح هذا المقطع للسيد مالتوس، في الوقت الذي كانت فيه هذه الأوراق تذهب إلى الصحافة، لاحظ، "أنه في هذين المثالين استخدم بطريقة لا مبالية مصطلح السعر الحقيقي، بدلاً من كلفة الإنتاج." سيُرى، مما قلته قبل، ذلك يبدو لي، أنه في هذين المثالين استخدم مصطلح السعر الحقيقي في المعنى المقبول الصحيح والدقيق، وأنه في الحالة السابقة التي تُطبَّق بطريقة غير صحيحة فقط.

الأعلى أو الأدنى لكلفة إنتاجها هو الذي يجتذب رأس المال إلى الأرض أو ينفره منها. إذا كانت الزيادة تعطي رأس المال المستخدم أرباحاً أكثر من أرباح الأسهم العامة، فرأس المال سيذهب إلى الأرض؛ وإذا كانت أقل فسينسحب منها.

إذن لا يُشجَّع إنتاج الذرة بتغيير سعرها الحقيقي بل بتغيير سعرها في السوق. ليس لأن كمية أكبر من رأس المال والعمل يجب أن تُستخدَم لإنتاجها، " (تعريف السيد مالتوس الدقيق للسعر الحقيقي) سيجتذب المزيد من رأس المال والعمل إلى الأرض، بل سعر السوق الأعلى من سعرها الحقيقي، و، على الرغم من الكلفة الزائدة، هو الذي يجعل حراثة الأرض الاستخدام الأكثر ربحاً لرأس المال.

لا شيء يمكن أن يكون أكثر دقة من الملاحظات التالية للسيد مالتوس، عن قياس آدم سميث للقيمة، "كان آدم سميث بشكل جلي مقاداً إلى هذا التسلسل للبرهان، من عادته في اعتبار العمل مقياساً للقيمة، والذرة مقياساً للعمل. لكن تلك الذرة ليست مقياساً دقيقاً للعمل، فتاريخ بلدنا يثبت الأمر بجلاء؛ فالعمل، مقارنة مع الذرة، خبر متغيرات كبيرة وكفاحية، ليس من سنة إلى أخرى، بل من قرن إلى قرن، ولعشر وعشرين وثلاثين سنة دون انقطاع. وأنه لا العمل ولا أية سلعة أخرى يمكنها أن تكون مقياساً دقيقاً للقيمة التبادلية الحقيقية، هو الآن أحد المبادئ الأكثر إثارة للجدل في الاقتصاد السياسي؛ و، في الحقيقة، ينتج من تعريف القيمة التبادلية نفسه."

لكن إذا لم تكن الذرة ولا العمل مقياسين دقيقين في التبادل، وهما ليسا كذلك بوضوح، فما هي السلعة الأخرى؟ ـ ولا سلعة بالتأكيد. عندئذٍ، إذا كان لتعبير السعر الحقيقي للسلع أي معنى، فيجب أن يكون ذلك الذي حدده السيد مالتوس في مقالته عن الريع ـ يجب أن يقاس بنسبة كمية رأس المال والعمل الضروريين لإنتاجها.

يقول السيد مالتوس في عمله، "**بحث في طبيعة الريع**"، "إنه، بمعزل عن الحالات غير النظامية في عملة بلد ما، وغيرها من الظروف المؤقتة والعرضية،

سبب السعر النقدي العالي نسبياً للذرة هو ارتفاع سعرها الحقيقي النسبي، أو الكمية الأكبر من رأس المال والعمل التي تستخدَم لإنتاجها."[1]

هذا، كما أفهم، البيان الصحيح لكل التغييرات الدائمة في السعر، سواء سعر الذرة أو أية سلعة أخرى. ولا يمكن لسلعة ما أن ترتفع في السعر دائماً إلا، لأن كمية أكبر من رأس المال والعمل يجب أن تستخدم لإنتاجها، أو لانخفاض قيمة النقد، و، على العكس، لا يمكن أن ينخفض سعرها إلا، لأن كمية أقل من رأس المال والعمل يمكن أن تستخدم لإنتاجها، أو لارتفاع قيمة النقد.

إن التغير الناجم عن الأخير من هذه البدائل، التغير في قيمة النقد، هو مشترك بين كل السلع، لكن التغير الناجم عن السبب الأول، فإنه محصور في السلعة الخاصة التي تتطلب عملاً أكثر أو أقل في إنتاجها. بالسماح للاستيراد الحر للذرة أو بتحسينات في الزراعة، فإن المنتج الخام سينخفض، لكن لن يتأثر سعر سلعة أخرى، إلا بنسبة الانخفاض في القيمة الحقيقية للمنتج الخام التي دخلت في تركيبها، أو كلفة إنتاجها.

إن السيد مالتوس، لأنه اعترف بهذا المبدأ، لا يمكنه، كما أعتقد، الدفاع بثبات عن أن قيمة المال كله في جميع السلع في البلد يجب أن تنخفض بالضبط بنسبة الانخفاض في سعر الذرة. إذا كانت قيمة الذرة المستهلكة في الحساب عشرة ملايين في السنة، وكانت قيمة السلع المصنعة والأجنبية المستهلكة عشرين مليوناً، ما يساوي في الإجمال ثلاثين مليوناً، لا يجوز الاستنتاج بأن الإنفاق السنوي قد انخفض إلى خمسة عشر مليوناً، لأن سعر الذرة قد انخفض بنسبة 50%، أو من عشرة ملايين إلى خمسة ملايين.

---

[1] الصفحة 40.

إن قيمة المنتج الخام الذي دخل في تركيب هذه السلع المصنعة، على سبيل المثال، قد لا يتجاوز 20% من قيمتها الإجمالية، و، لذلك، فإن الانخفاض في قيمة السلع المصنعة، بدلاً من أن يكون من عشرين إلى عشرة ملايين، لن يكون إلا من عشرين إلى ثمانية عشر مليوناً، وبعد انخفاض سعر الذرة بنسبة 50%، فإن المبلغ الكلي للإنفاق السنوي بدلاً من أن ينخفض من 30 إلى 15 مليوناً، سينخفض من 30 إلى 23 مليوناً.[1]

هذه، كما أقول، ستكون قيمتها، إذا افترضت أن ذلك ممكن، وأنه بسعر رخيص كهذا للذرة، لن يكون بالإمكان استهلاك الذرة والسلع الأخرى؛ لكن بما أن كل هؤلاء الذين استخدموا رأس المال في إنتاج الذرة على تلك الأراضي التي لن تُحرَث بعد الآن، يمكن أن يستخدموها في إنتاج السلع المصنعة؛ وجزء واحد فقط من تلك السلع المصنعة سيُقدَّم في التبادل مقابل الذرة الأجنبية، كما في أي فرضية لن يكون هناك أية ميزة مكتسبة بالاستيراد والأسعار المنخفضة؛ ينبغي أن نمتلك القيمة الإضافية لكل تلك الكمية من السلع المصنعة التي أنتجت، ولم تصدَّر لتضاف إلى القيمة، حيث أن النقص الحقيقي، حتى في قيمة النقد، في كل السلع في البلد، بما فيها الذرة، ستكون مساوية تماماً لخسارة أصحاب الأراضي، بتخفيض ريوعهم، في حين أن كمية الأشياء الترفيهية ستزداد كثيراً.

بدلاً من النظر في تأثير كهذا في انخفاض قيمة المنتج الخام، كما كان السيد مالتوس ملزماً أن يفعل في إعلانه السابق، هو يرى أنه الشيء نفسه

---

[1] في الحقيقة، لا يمكن للصناعات أن تقع في أي من مثل هذا التناسب، لأنه في أية ظروف مفترضة، سيكون هناك توزيع جديد للمعادن الثمينة بين بلدان مختلفة. ستُصدَّر سلعنا الرخيصة في مقايضة مقابل الذرة والذهب، حتى تنخفض قيمة تراكم الذهب، ويرتفع سعر نقود السلع.

بالضبط مثل ارتفاع قيمة النقد بنسبة 100%، و، بالتالي، يجادل كما لو أن جميع السلع ستنخفض إلى نصف سعرها السابق.

يقول مالتوس "خلال السنوات العشرين التي بدأت بعام 1794، وانتهت في عام 1813، كان متوسط سعر الذرة البريطانية نحو 83 شلناً للربعة؛ وخلال السنوات العشر التي انتهت بعام 1813، 92 شلناً، وخلال السنوات الخمس الأخيرة من السنوات العشرين 108 شلنات. وفي مجرى هذه السنوات العشرين، استدانت الحكومة ما يقارب خمسمئة مليون من رأس المال الحقيقي؛ في المتوسط، التي باستثناء صندوق الدين، شاركت في دفع نحو 5%. لكن إذا كان لا بد من خفض سعر الذرة إلى 50 شلناً للربعة. وسلع أخرى بما يتناسب مع ذلك، بدلاً من من فائدة تقارب 5%، ستدفع الحكومة في الحقيقة فائدة 7 و8 و9% و 10% للمئتي مليون الأخيرة."

"لهذا الكرم الاستثنائي تجاه حملة الأسهم، يجب ألا أكون ميالاً لوضع أي نواع من الاعتراض، إذا لم يكن ضرورياً أن نرى من يجب أن يدفع ذلك، ولحظة من التأمل سترينا، أن من يمكن أن يدفع ذلك هي الطبقات الكادحة في المجتمع، ومالكو الأرض؛ أي، كل هؤلاء الذين دخلهم الاسمي سيختلف باختلاف مقياس القيمة. فالمداخيل الاسمية لهذا الجزء من المجتمع، مقارنة مع المعدل العام لسنوات الخمس الأخيرة ستنخفض بمقدار النصف، ومن هذا الدخل المنخفض اسمياً، سيكون عليهم أن يدفعوا مبلغ الضرائب الاسمية نفسها."[1]

في المقام الأول، أظن، أنني بينت في السابق، أنه حتى قيمة الدخل الإجمالي في البلد كله لن تنخفض بما يتناسب مع ما يؤكده السيد مالتوس هنا؛ لن يعقب

---

[1] الأسباب الأساسية لأحد الآراء، وغيره، ص. 36.

ذلك أن ينخفض الدخل الإجمالي لكل شخص بنسبة 50% في القيمة[1] لأن سعر الذرة انخفض بنسبة 50%؛ أما الدخل الصافي فقد يرتفع عملياً في القيمة.

وفي المقام الثاني، أظن أن القارئ سيتفق معي، على أن الرسم الزائد، إذا أُجيز، لن يقع بشكل حصري، على مالكي الأرض والطبقات الكادحة في المجتمع: "حامل الأسهم، بإنفاقه، يسهم بقسطه في دعم الأعباء العامة بالطريقة نفسها مثل الطبقات الأخرى في المجتمع. إذن، إذا غدت النقود أعلى قيمة في الحقيقة، على الرغم من أنه سيتلقى قيمة أكبر، إلا أنه سيدفع قيمة أكبر أيضاً في الضرائب، ولذلك، لا يمكن أن يكون صحيحاً أن الإضافة الكلية للقيمة الحقيقية للفائدة سيدفعها "مالكو الأرض والطبقات الكادحة."

لكن محاولة برهان السيد مالتوس بمجملها تقوم على أساس هش: إنها تفترض أنه، بسبب انخفاض الدخل الإجمالي للبلد، يجب أن ينخفض الدخل الصافي بالنسبة نفسها أيضاً. كان أحد الأشياء في هذا العمل الذي يجب أن يُوَّضح، أنه مع كل انخفاض في القيمة الحقيقية للسلع الضرورية، ستنخفض أجور العمل، وتزداد أرباح الأسهم ـ في تعبير آخر، أنه في أي قيمة سنوية محددة قسم أقل سيُدفَع إلى الطبقة العاملة، وقسم أكبر سيُدفَع لهؤلاء الذين يمولون تشغيل تلك الطبقة. لنفترض أن قيمة السلع المنتجة في صناعة ما هي 1000 جنيه وأنها تُقسَّم بين رب العمل وعماله، بنسبة 800 جنيه للعمال و200 جنيه لرب العمل؛ وإذا كان ينبغي أن تنخفض القيمة إلى 900 جنيه و100 جنيه تُدَخَّر من أجور العمل، بنتيجة انخفاض الضروريات، فإن الدخل الصافي لأرباب العمل لن

---

[1] السيد مالتوس، في جزء آخر من العمل نفسه يفترض أن تختلف السلع بنسبة 25 أو 20٪ عندما تختلف الذرة بنسبة 33.3٪.

يصحح ولذلك استطاع أن يدفع المبلغ نفسه من الضرائب بهذه المهارة بعد تخفيض السعر كما قبله.[1]

إنه لأمر مهم أن نميز بوضوح بين العائد الإجمالي والعائد الصافي، لأنه من العائد الصافي في مجتمع ما يجب أن تُدفَع كل تلك الضرائب. لنفترض أن كل السلع في البلد، كل الذرة، والمنتج الخام، والسلع المصنعة، وغيرها، التي يمكن أن تُجلَب إلى السوق في مجرى السنة، كانت قيمتها 20 مليوناً، وأنه لإحراز هذه القيمة، كان عمل عدد معين العمال ضرورياً، وأن الضروريات المطلقة لهؤلاء العمال تطلبت إنفاق عشرة ملايين. يجب أن أقول إن العائد الإجمالي لهذا المجتمع كان عشرين مليوناً وإن عائده الصافي عشرة ملايين. ولا ينتج من هذه الفرضية أن العمال يجب أن يتلقوا فقط مقابل عملهم، فقد يتلقون 12 أو 14 أو 15 مليوناً، وإنه في هذه الحالة قد يتلقون 2 أو 4 أو 5 ملايين من الدخل الصافي. والباقي سيقسم بين أصحاب الأرض ورأس الماليين، لكن الدخل الصافي لن يتجاوز عشرة ملايين. ولنفترض أن هذا المجتمع دفع مليونين ضريبة، سينخفض دخله الصافي إلى ثمانية ملايين.

ولنفترض الآن أن النقد سيغدو أعلى قيمة بمقدار العشر، فكل السلع سينخفض سعرها، وسعر العمل سينخفض، لأن الضروريات المطلقة للعامل التي تشكل جزءاً من تلك السلع، وبالنتيجة سينخفض الدخل الإجمالي إلى 18 مليوناً، والدخل الصافي إلى 9 ملايين. إذا انخفضت الضرائب بالنسبة نفسها،

---

[1] في المنتج الصافي والمنتج الإجمالي، يتكلم السيد م. ساي كما يلي: "القيمة الكلية المنتجة هي المنتج الإجمالي؛ هذه القيمة، بعد حسم كلفة الإنتاج منها، هي المنتج الصافي." المجلد الثاني، ص. 491. إذن لا يمكن أن يكون هناك منتج صافٍ، لأن كلفة الإنتاج، تبعاً للسيد م. ساي، يتكون من الريع والأجور والأرباح. في الصفحة 508، يقول: "قيمة منتج ما، وقيمة خدمة منتجة، وقيمة كلفة الإنتاج، هي جميعاً قيم متماثلة، حيثما تركت الأشياء لمسارها الطبيعي." خذ الكل من الكل يبقى لا شيء.

و، بدلاً من مليوني تمَّ جمع 1,800,000 جنيه فقط، فإن الدخل الصافي سينخفض إلى 7,200,000 جنيه، بالضبط بالقيمة نفسها مثل الملايين الثمانية السابقة، وبالتالي لن يكون المجتمع لا خاسراً ولا رابحاً في حال كهذه. لكن لنفترض أنه بعد ارتفاع قيمة النقد تَمَّ جمع مليونين ضريبة كما في السابق، سيغدو المجتمع أفقر بمبلغ 20,000 جنيه في السنة، وضرائبه ستُرفَع في الحقيقة بمعدل التسع. أن تغير قيمة النقد في السلع، بتغيير قيمة النقد، وأن تجمع المبلغ نفسه أيضاً بواسطة الضرائب، يعني بلا شك زيادة أعباء المجتمع.

لكن لنفترض أنه من ملايين الدخل الصافي العشرة، تلقى مالكو الأرض خمسة ملايين ريعاً، وأنه بالبراعة في الإنتاج، أو باستيراد الذرة، خُفِّضَت الكلفة الضرورية لتلك المادة في العمل مليوناً، فسينخفض الريع مليوناً، وأسعار مجموعة السلع ستنخفض إلى المبلغ نفسه، لكن العائد الصافي سيكون بقدر ما كان في السابق تماماً؛ صحيح أن الدخل الإجمالي سيكون عشرة ملايين فقط، وأن الإنفاق الضروري للحفاظ عليه سيكون تسعة ملايين، لكن الدخل الصافي سيكون عشرة ملايين. والآن لنفترض أنه جُمِع مليونان من الضرائب على الهذا الدخل الإجمالي المنخفض، فهل سيكون المجتمع كله أغنى أم أفقر؟ سيكون أغنى، بالتأكيد؛ لأنه بعد دفع ضرائبهم، سيكون لديهم، كما في السابق، دخل صافٍ قدره ثمانية ملايين لصرفها على شراء السلع، التي ازدادت في الكمية، وانخفضت في السعر بما نسبته 20 إلى 19؛ وعندئذٍ سيكون بالإمكان تحمل الضريبة نفسها، بل أكثر، وسيحصل مجموع الناس على الأشياء الترفيهية والضرورية بشكل أفضل أيضاً.

إذا كان الدخل الصافي في المجتمع، بعد دفع مال الضريبة نفسه، كبيراً كالسابق، وطبقة مالكي الأرض فقدت مليوناً من الانخفاض في الريع، فإن الطبقات المنتجة الأخرى يجب أن تكون قد زادت مداخيلها المالية، على الرغم من انخفاض الأسعار. سيستفيد رأس المالي عندئذٍ بشكل مضاعف، سينخفض

سعر الذرة واللحوم التي يستهلكها هو وعائلته، وأجور خدمه الشخصيين الذين يعملون في حديقته والعمال من كل الأصناف ستنخفض أجورهم جميعاً. وستنخفض كلفة العناية بأحصنته وقطعانه. سينخفض سعر كل السلع التي يدخل المنتج الخام في جزء رئيس من قيمتها. هذا المبلغ المتراكم من التوفيرات في إنفاق الدخل، في الوقت الذي يزداد فيه دخله المالي، سيكون عندئذٍ مستفيداً بشكل مضاعف، وسيكون قادراً ليس على زيادة رفاهياته وحسب، بل على تحمل ضرائب إضافية، إذا كان يجب أن تفرض: سيكون استهلاكه الإضافي من السلع الخاضعة للضريبة أكثر كثيراً مما سيعوض الطلب المنخفض من مالكي الأرض، نتيجة تخفيض ريوعهم. والملاحظات نفسها يمكن أن تنطبق على المزارعين والتجار من كل الأصناف.

لكن يمكن أن يقال، إن دخل رأس المالي لن يُزاد، وإن المليون الذي حسم من ريع مالك الأرض، سيُدفَع في الأجور الإضافية للعمال! ليكن الأمر كذلك؛ هذا لن يصنع فرقاً في البرهان: سيتحسن وضع المجتمع وسيكون الناس قادرين على تحمل الأعباء المالية نفسها بطريقة أسهل من السابق؛ وذلك لن يثبت إلا ما يزال مرغوباً أكثر، أن وضع طبقة أخرى، وإلى حد كبير الطبقة الأكثر أهمية في المجتمع، هي الطبقة المستفيدة الأولى من التوزيع الجديد. كل الذين يتلقون أكثر من تسعة ملايين، يشكلون جزءاً من الدخل الصافي في البلد، ولا يمكن أن يُوَسَّع من دون إضافة إلى دخله، أو سعادته، أو قوته. إذن وزِّع الدخل الصافي كما ترغب. أعطِ أكثر قليلاً لطبقة واحدة، وأقل قليلاً لطبقة أخرى، ومع ذلك أنت لا تخفضه بسبب ذلك؛ كمية أكبر من السلع سوف تُنتَج بالعمل نفسه، على الرغم من أن مقدار القيمة الإجمالية للمال لهذه السلع ستنخفض، لكن الدخل المالي الصافي للبلد، الذي يموِّل من الضرائب التي تُدفَع والأشياء الترفيهية تُشترى، سيكون أكثر ملاءمة من السابق للحفاظ على السكان الفعليين ويقدم لهم المسرات والرفاهية، ويدعم أي مقدار محدد من الضرائب.

لا يمكن الشك باستفادة حامل الأسهم من التخفيض الكبير في قيمة الذرة؛ لكنه الوحيد من الآخرين الذي يتضرر، لأنه لا يوجد سبب يفسر ما يجعل الذرة أغلى ثمناً... لأن مكاسب حامل الأسهم هي المكاسب الوطنية، وتزيد، كما تفعل كل المكاسب الأخرى، الثروة والقوة الحقيقية للبلد. إذا ما استفادوا بطريقة غير عادلة، دعوا الدرجة التي هم فيها تكون كذلك، ليطمئنوا كفاية، ومن ثم على الهيئة التشريعية أن تستنبط الوسيلة الشرعية لاسترداد الحق؛ لكن لا توجد سياسة أسوأ من أن نبتعد عن الفوائد الكبيرة التي تنشأ من الذرة الرخيصة ووفرة المنتجات، لمجرد أن حامل الأسهم لن يحصل على نسبة مناسبة من الزيادة.

لم يحاول أحد تنظيم الحصص على السهم بقيمة مال الذرة. إذا كانت العدالة والنوايا الطيبة تتطلب تنظيماً كهذا. فدين كبير مستحق على مالكي الأسهم السابقين، لأنهم كانوا يتلقون الحصص المالية نفسها لأكثر من قرن، على الرغم من أن الذرة، ربما، تضاعف سعرها مرتين أو ثلاثة.[1]

لكن الخطأ الكبير هو أن نفترض أن وضع حامل الأسهم سيتحسن أكثر من وضع المزارع والصناعي ورأس الماليين الآخرين في البلد، في الواقع سيكون أقل تحسناً.

لا شك سيتلقى حامل الأسهم الحصة النقدية نفسها، في حين لن ينخفض سعر المنتج الخام والعمل فقط، بل أسعار الكثير من الأشياء الأخرى التي يدخل المنتج الخام في تركيبها. لكن هذه ليست المنفعة، كما بينت، التي سيتمتع بها بشكل مشترك مع كل الآخرين الذين لديهم المداخيل النقدية نفسها لينفقوها:

---

[1] السيد مك كولوتش، في مطبوعة رائعة أصر بشدة على عدالة جعل الحصص على الدين الوطني يماثل القيمة المخفضة للذرة. هو يفضل التجارة الحرة في تجارة الذرة، لكنه يظن أن ذلك ينبغي أن يترافق مع تخفيض الفائدة على المدين الوطني.

دخله النقدي لن يزداد، كما سيزداد دخل المزارع والصناعي وأرباب العمل الآخرين، وبالتالي سيستفيد هؤلاء بشكل مضاعف.

يمكن أن يقال، إنه على الرغم من أنه قد يكون صحيحاً أن أصحاب رأس المال سيستفيدون من جني الأرباح، نتيجة تخفيض الأجور، ومع ذلك ستنخفض مداخيلهم بسبب الانخفاض في قيمة نقود سلعهم. ما الذي يخفضها؟ ليس أي تغيير في قيمة النقد، لأنه لم يُفترَض أن يحدث شيء يغير قيمة النقد. وليس أي تخفيض في كمية العمل الضروري لإنتاج سلعهم، لأن سبباً كهذا لم يُشغَّل، وإذا شُغِّل، لن يخفض الأرباح النقدية، مع أن أسعار النقد قد تنخفض. لكن المنتج الخام الذي تُصنَع منه السلع، يفترض أن ينخفض سعره، و، بالتالي، تنخفض أسعار السلع بسبب ذلك. صحيح، ستنخفض، لكن انخفاضها لن يترافق مع أي انخفاض في دخل المنتِج النقدي. إذا باع سلعته بمال أقل، فلأن إحدى المواد التي صُنِعت منها قد انخفضت قيمتها. إذا باع البزاز قماشه مقابل 900 جنيه بدلاً من 1,000 جنيه، فإن دخله لن يكون أقل، إذا انخفضت قيمة الصوف المصنوع منه 100 جنيه.

يقول مالتوس، "صحيح أن الإضافات الأخيرة إلى المنتج الزراعي في بلد يتحسن، لا تترافق مع نسبة كبيرة من الريع؛ وهذا بالضبط هو الظرف الذي يمكن أن يقدم الإجابة لبلد غني يستورد بعضاً من ذرته، إذا كان بإمكانه أن يضمن الحصول على تموين مساوٍ. لكن في جميع الحالات استيراد الذرة الأجنبية يجب أن يفشل في الإجابة وطنياً، إذا لم تكن أرخص كثيراً من الذرة التي يمكن أن تزرع في الوطن، لتساوي كلاً من الأرباح وريع الحبوب التي تحل محلها." الأراضي وغيرها. ص. 36.

في هذه الملاحظة، السيد مالتوس على صواب تماماً؛ لكن الذرة المستوردة يجب أن تكون دائماً أرخص كثيراً من تلك التي يمكن أن تُزرع في الوطن،

"لتساوي كلاً من الأرباح وريع الحبوب التي تحل محلها." إذا لم تكن كذلك، فلا فائدة لأي كان يمكنه أن يحصل عليها باستيرادها.

بما أن الريع هو نتيجة سعر الذرة العالي، فإن نقص الريع هو نتيجة السعر المنخفض. لا تدخل الذرة الأجنبية أبداً في منافسة مع الذرة الوطنية التي تقدم ريعاً. إن انخفاض السعر يؤثر بشكل ثابت في مالك الأرض حتى يمتص ريعه كله؛ ــ إذا انخفض أكثر، لن يقدم السعر حتى الأرباح العامة على الأسهم، وعندئذٍ سيهجر رأس المال الأرض إلى استخدام آخر ما، والذرة، التي كانت تزرع بالاعتماد عليه، ستُستورَد عندئذٍ، وليس قبل ذلك. ومن خسارة الريع، سيكون هناك خسارة في القيمة، في القيمة المالية المقدرة، لكن، سيكون هناك مكسب ما في الثروة. مقدار المنتج الخام والمنتجات الأخرى ستزداد معاً، وبسبب السهولة الأكبر التي أنتجت بها، ستنخفض في القيمة على الرغم من الزيادة في الكمية.

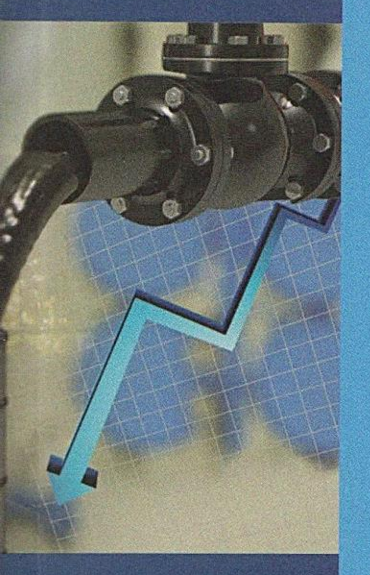
يوظف رجلان مبلغين متساويين، أحدهما في الزراعة، والآخر في الصناعات. ينتج من وظَّف في الزراعة قيمة صافية سنوية قدرها 1,200 جنيه. يحتفظ منها بـ 1,000 جنيه ربحاً و 200 جنيه تُدفَع ريعاً؛ وينتج الآخر الذي وظَّف في الصناعات قيمة سنوية هي فقط 1,000 جنيه. لنفترض أنه باستيراد، الكمية نفسها من الذرة التي تكلف 1,200 جنيه يمكن الحصول عليها مقابل سلع تكلف 950 جنيهاً، وأنه، في النتيجة، نقل رأس المال الذي استخدم في الزراعة إلى الصناعات حيث يمكنه أن ينتج قيمة 1,000 جنيه، سيكون العائد الصافي في البلد أقل قيمة، سينخفض من 2,200 جنيه إلى 2,000 جنيه؛ لكن لن تكون هناك الكمية نفسها من السلع والذرة بالنسبة لمستهلكها، بل ستشترى أيضاً كمية إضافية بـ 50 جنيهاً، الفرق بين القيمة التي بيعت بها صناعاته في البلد الأجنبي، وقيمة الذرة التي تشترى من ذلك البلد.

الآن هذا هو بالضبط السؤال المعني بفائدة استيراد الذرة، أو زراعتها: هي لن تستورد حتى تتجاوز الكمية المستوردة من الخارج تلك الكمية التي يمكن الحصول عليها برأس المال نفسه في زراعتها في الوطن، ـ تتجاوز ليس فقط تلك الكمية التي تنخفض إليها حصة المزارع، بل أيضاً تلك التي تدفع ريعاً لمالك الأرض.

يقول السيد مالتوس، "لاحظ آدم سميث، بشكل صحيح، أنه لا يمكن لكمية مساوية من العمل المنتج المستخدمة في الصناعات أن تنتج إنتاجاً كبيراً كما في الزراعة أبداً." إذا تحدث آدم سميث عن القيمة، فهو على صواب؛ لكن إذا تكلم عن الثروات التي هي نقطة مهمة، فيكون على خطأ، لأنه هو نفسه عرَّف الثروات بأنها مكونة من الضروريات والكماليات والمسرات في حياة الإنسان. فمجموعة من الضروريات والكماليات لا تفسح مجالاً للمقارنة مع مجموعة أخرى؛ أما القيمة الاستعمالية فلا يمكن أن تقاس بأي مقياس معروف، إنها تقدّر بطريقة مختلفة باختلاف الأشخاص.

# مبادئ الاقتصاد السياسي





تأتي أهمية هذا الكتاب، في الاقتصاد، من كونه أحد الكتب الأساسية التي أسست علم الاقتصاد، فَـ ديفيد ريكاردو، بالإضافة إلى آدم سميث، وتوماس مالتوس، هم الآباء المؤسسون لهذا العلم، الذي يعرض ويدرس مفاهيم العمل ورأس المال والسلعة والريع والقيمة والضريبة والأسعار والأسواق وغيرها من المفاهيم التي لا بد منها لدراسة الوضع الاقتصادي في بلد ما، ووضع خطة اقتصادية لتنميته وتطويره؛ أو فهم المشكلات الاقتصادية التي يعاني منها الاقتصاد على كل المستويات الوطنية والإقليمية والدولية.

إن سلسلة الاقتصاد والسياسية والإدارة لدار الفرقد، التي تبدأ بإعادة نشر الكتب المرجعية في الفكر الاقتصادي والاجتماعي والفلسفي والسياسي والإداري، تلبي حاجة المكتبة العربية إلى العلوم الإنسانية الأساسية التي تلعب دوراً حاسماً في حياة المجتمعات والبلدان.

دار الفرقد

للطباعة والنشر - دمشق - سوريا